

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ

Кафедра: менеджменту, економіки, статистики та цифрових технологій

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістра

на тему: Управління залученням капіталу підприємства в умовах динамічного
бізнес-середовища на ТОВ «Нейл»
(назва теми)

Виконав(ла): студент(ка) магістратури за
спеціальністю
073 Менеджмент
Лешанич М.М.

(прізвище та ініціали)

Керівник: д.е.н, професор Іжевський П.Г.

(науковий ступінь, вчене звання,
прізвище та ініціали)

Рецензент: начальник відділу фінансів та
контролінгу ТОВ «Нейл»
А.Г. Черноока

(науковий ступінь, вчене звання,
прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Лешанич М.М. Управління залученням капіталу підприємства в умовах динамічного бізнес-середовища на ТОВ «Нейл»

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеню «магістр» за спеціальністю 073 Менеджмент – Хмельницький, 2024.

Дана випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню стратегічного управління залученням капіталу на прикладі ТОВ «Нейл» в умовах динамічного бізнес-середовища. У роботі розглянуті теоретичні основи управління залученням капіталу, визначено ключові методичні підходи до цього процесу та розглянуті можливості застосування їх на практиці. Досліджено умови та перспективи залучення капіталу на прикладі ТОВ «Нейл», визначено основні фактори, які впливають на процес залучення капіталу та оцінено достатність капіталу відповідно до планових перспектив функціонування підприємства. Засоби стратегічного управління залученням капіталу на ТОВ «Нейл» у контексті динамічного бізнес-середовища систематизовані та обґрунтовані. Особлива увага приділена формуванню стратегії управління залученням капіталу відповідно до цілей підприємства, а також розробці ефективних інструментів і механізмів для реалізації стратегічних напрямків. Результати дослідження дають можливість зрозуміти, як ефективно керувати процесом залучення капіталу в умовах динамічного бізнес-середовища на конкретному прикладі ТОВ «Нейл», що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та стабільності підприємства.

Ключові слова: залучення капіталу, бізнес-середовище, капітал, підприємство.

Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, списку використаних джерел із 38 джерел, 5 додатків, 16 таблиць і 13 рисунків.

Annotation

Leshanych M.M. Management of Enterprise Capital Attraction in Dynamic Business Environment at LLC «Neil» Master's Thesis for the Degree of «Master» in Management Specialty 073 - Khmelnytskyi, 2024.

This graduation qualification work is dedicated to the investigation of strategic capital management based on the example of LLC «Neil» in a dynamic business environment. The thesis explores the theoretical foundations of capital management, identifies key methodological approaches to this process, and examines the practical applications of these approaches. It investigates the conditions and prospects of capital attraction using LLC «Neil» as a case study, determines the primary factors influencing the capital attraction process, and evaluates the adequacy of capital in accordance with the planned operational prospects of the enterprise. The means of strategic capital management at LLC «Neil» within the context of a dynamic business environment are systematized and justified. Special attention is paid to the formation of a capital management strategy in line with the enterprise's goals, as well as the development of effective tools and mechanisms for implementing strategic directions. The research results provide insights into effectively managing the capital attraction process in dynamic business environments using the specific example of LLC «Neil» contributing to the enhancement of the company's competitiveness and stability.

Keywords: capital mobilization, business environment, capital, enterprise.

The Master's Thesis consists of an introduction, three chapters, a list of 38 sources, 5 appendices, 16 tables, and 13 figures.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАЛУЧЕННЯМ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА.....	9
1.1. Суть, напрями та залежність залучення капіталу від умов бізнес- середовища.....	9
1.2. Методичні підходи до залучення капіталу на виробничі підприємства.....	14
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ТОВ «НЕЙЛ».....	20
2.1. Дослідження капіталу та бізнес-середовища ТОВ «Нейл».....	20
2.2. Оцінка достатності капіталу відповідно до планових перспектив функціонування ТОВ «Нейл».....	26
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ТОВ «НЕЙЛ» ВІДПОВІДНО ДО УМОВ ДИНАМІЧНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА.....	36
3.1. Формування стратегії управління залученням капіталу відповідно до цілей ТОВ «Нейл».....	36
3.2. Обґрунтування залучення капіталу ТОВ «Нейл» за допомогою процесу злиття.....	44
ВИСНОВКИ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55
ДОДАТКИ.....	60

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні вимагає нових підходів до управління економікою на різних рівнях, зокрема, на рівні окремих підприємств. Ефективне та раціональне управління залученням капіталу впливає на безперервний процес виробництва, реалізації та виготовлення продукції, платоспроможність, конкурентоспроможність, ліквідність та фінансову стійкість підприємства. І як наслідок, сучасна економіка в сучасних умовах господарювання вимагає нових підходів до управління капіталом. Розвиток підприємства залежить від ефективних результатів діяльності, використання та формування капіталу підприємства.

Стійкий економічний розвиток підприємств в сучасному бізнес-середовищі, що визначають складність та динамічність економічної ситуації на основі політичних та євроінтеграційних процесів, забезпечується відновленням ефективності процесів виробництва та обігу капіталу як основних фаз відтворення, що були порушені протягом тривалого періоду. Прискорення реструктуризації цих процесів, особливо на рівні торговельних підприємств як осередку економічної системи, в процесі функціонування якої здійснюється кругообіг капіталу (залучення, розміщення, використання), потребує вдосконалення вже існуючих або пошуку нових механізмів ефективного управління капіталом і формування дієвої системи цього процесу.

Передумовою реформування системи управління залучення капіталу підприємств є створення ефективною системи інформаційної підтримки управлінських рішень, що здатна забезпечити формування в режимі реального часу релевантної, повної та своєчасної обліково-аналітичної інформації і якісно нових інформаційних зв'язків на всіх рівнях ієрархічної, багаторівневої структури управління підприємством. У контексті практичної значущості створення та ефективного використання в управлінні капіталом підприємств багатовекторних інформаційно-аналітичних ресурсів визначається доцільним дослідження та удосконалення теоретичних, організаційно-методичних і прикладних аспектів обліку та аналізу капіталу, що забезпечує ефективне

функціонування відповідних підсистем у межах інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління підприємством.

Управління залученням капіталу є важливим і складним завданням, яке вирішується у процесі фінансування. Швидке реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовищ потребує суттєвого оновлення багатьох функцій управління. У зв'язку з цим зростає роль аналізу, адже аналіз дозволяє розрахувати оптимальне залучення капіталу підприємства. При цьому взаємодія суб'єктів ринкової економіки зумовлена насамперед економічним інтересом – підвищенням економічної ефективності діяльності. Адже найбільшій ефективності управління фінансовими ресурсами можливо досягти використовуючи політику фінансування активів, основними цілями якої є підвищення їх рентабельності.

Питання теорії та практики аналізу залучення капіталу та його ефективності досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: Теплова Т.В. [13, с. 15], Матвійчук Л.О. [14, с. 16], Подольська, В. О. [15], Воробйов Ю.М. [22], Золотаренко В. О.[23, с. 147], Блонська В. І.[25, с. 252], Сініцин О.О. [24, с. 1] та інші. Незважаючи на тривалі дослідження залучення капіталу, підходи до оцінювання його короткострокової та довгострокової ефективності є дещо суперечливими.

Значна частина теоретичних розробок аналізу структури капіталу, як галузі знань, не враховують комбінаторних методик аналізу як емпіричних, так і статичних даних, що усувають недоліки історичного аналізу. Актуальність поставленої проблеми, а також необхідність усунення недоліків, притаманних чинним методикам аналізу, обумовили вибір теми для написання звіту з практики, визначили його мету, завдання та практичну значущість.

Мета та завдання. Мета роботи полягає в дослідженні та аналізі ефективності управління залученням капіталу на прикладі ТОВ «Нейл» в умовах динамічного бізнес-середовища. В основу дослідження покладено такі завдання:

- Визначення сутності управління залученням капіталу та огляд методичних підходів до цього процесу.
- Аналіз ефективності поточних стратегій управління залученням капіталу на ТОВ «Нейл» в умовах змінюючогося бізнес-середовища.
- Оцінка результатів управління залученням капіталу на ТОВ «Нейл» за допомогою відповідного діагностичного інструментарію.
- Пропозиції щодо удосконалення стратегій та методів управління залученням капіталу в контексті динамічного бізнес-середовища.
- Розробка варіантів оптимізації використання залученого капіталу з обґрунтуванням їх ефективності на основі проведеного аналізу.

Об’єктом дослідження є процес управління залучення капіталу підприємства в умовах динамічного бізнес-середовища.

Предметом дослідження є теоретико-методичні основи управління залученням капіталу в умовах динамічного бізнес-середовища та пропозиції щодо їх вдосконалення на ТОВ «Нейл».

Методи дослідження. Магістерська робота ґрунтується на застосуванні діалектичного методу пізнання економічних процесів і явищ, їх взаємозв’язку і безперервному розвитку та системному підході до вивчення проблеми управління залученим капіталом підприємства в умовах динамічного бізнес-середовища. У процесі написання даної роботи використовувалися й інші методи пізнання, а саме: індуктивний та дедуктивний (використовувався під час визначення впливу факторів на формування капіталу підприємства), систематизації та узагальнення, поєднання теорії та практики (при дослідженні процесу капіталу на підприємстві), метод наукової абстракції (під час проведення аналізу капіталу на підприємстві), спостереження (при зборі та групуванні інформації про діяльність підприємств). Під час обробки даних, наведених у магістерській роботі використовувались такі методи, як порівняння, групування, узагальнення (використовувались під час проведення аналізу залучення капіталу), метод техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичні методи та економіко-математичні методи

(використовувались при розрахунку залученого капіталу).

Інформаційною базою магістерської роботи є праці вітчизняних і зарубіжних учених з теорії організації та управління залученим капіталом, дослідження з фінансового менеджменту, економічного аналізу, матеріали періодичних видань, матеріали науково-практичних конференцій, матеріали органів державної статистики та фінансова звітність підприємства.

Практична значущість полягає в тому, що запропоновані наукові розробки створюють теоретичне та методичне підґрунтя для удосконалення процесу управління залученим капіталом згідно з цілями діяльності для підвищення рівня його формування та досягнення оптимальної структури.

Структура роботи. Відповідно до мети та завдань дослідження магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи 64 сторінок

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗАЛУЧЕННЯМ КАПІТАЛУ В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

1.1. Суть, напрями та залежність залучення капіталу від умов бізнес-середовища

Залучення капіталу – це процес привертання фінансових ресурсів для функціонування та розвитку підприємства. Цей процес може включати різноманітні джерела капіталу, такі як позики від банків, емісію акцій, залучення інвестицій від приватних інвесторів, використання краудфандингу та інші форми фінансування.

Залучення капіталу має стратегічне значення для підприємства, оскільки воно дозволяє забезпечити необхідні ресурси для запуску нових проєктів, розширення бізнесу, внесення інновацій та підтримку операційної діяльності. Правильно сплановане та ефективно реалізоване залучення капіталу може стимулювати зростання підприємства та підвищити його конкурентоспроможність.

Залучення капіталу також може включати аналіз ризиків та потенційних перешкод, таких як конкуренція на ринку, зміни в законодавстві, економічні коливання та інші фактори. Ефективне управління цими ризиками може допомогти забезпечити успішне залучення капіталу та його ефективне використання для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Для успішного залучення капіталу підприємство повинно мати чітку стратегію, яка враховує потреби бізнесу, ризики та можливості бізнес-середовища, а також враховує інтереси потенційних інвесторів чи кредиторів. Крім того, важливо мати добре структуровану фінансову звітність та плани використання залучених коштів, що підвищує впевненість потенційних інвесторів у підприємстві.

Залучення капіталу є складним процесом, який вимагає аналізу, планування та виконання з врахуванням конкретних умов і потреб підприємства.

Термін «бізнес-середовище» знайшов широкого вжитку у науковій літературі. У табл. 1.1. наведено зміст та класифікаційні підходи до характеристики бізнес-середовища.

Аналізуючи характеристику бізнес-середовища вченими можна зазначити, що у науковій думці: відсутня чітка ідентифікація змісту даного терміну; застосовуються різні критеріальні підходи; нема визначеності щодо головних структуроутворюючих елементів.

За нашою думкою, бізнес-середовище можна визначити як сукупність факторів у межах яких здійснюється господарська діяльність з метою отримання прибутку. З точки зору конкретного підприємства, бізнес-середовище постає сукупністю невідконтрольних (зовнішнє середовище) та відконтрольних (внутрішнє середовище) факторів, які впливають на його господарську діяльність.

Відповідно для підприємства зовнішнє середовище є сукупністю системоутворюючих факторів: фактори зв'язку (зв'язувальні параметри середовища), ресурси (допоміжні засоби), процеси (упорядковані дії), суб'єкти (юридичні та фізичні особи). Внутрішнє середовище складається з таких факторів, як: власники підприємства (бізнесмени, підприємці, акціонери, інвестори, засновники), фактори зв'язку (внутрішньо корпоративні формалізовані та неформалізовані структуроутворюючі норми, правила, цінності), ресурси (допоміжні засоби, які відконтрольні власникам), процеси (упорядковані дії у межах підприємства, які відконтрольні власникам).

Таблиця 1.1. – Характеристика бізнес-середовища

№	Автор	Зміст терміну «бізнес-середовище»	Структурний поділ бізнес-середовища
1.	Г.Г. Серебрінніков	Сукупність елементів	Внутрішнє середовище: основний і обіговий капітал, персонал. Мікросередовище: постачальники ресурсів, споживачі продукції, конкуренти, товари-замінники. Макросередовище: політика, екологія, економіка, технології, соціальний сектор, інституційний сектор.
2.	О. Дашкевич	Сукупність факторів, які сприяють розвитку бізнесу	Головними факторами є державне та бюрократичне регулювання, інвестиції, корупція, податковий тягар, законодавче регулювання, права власності, доступ до фінансових ресурсів.
3.	С.Е. Сардак	Сукупність ресурсів та процесів	Бізнес-середовище поділяється на: зовнішнє середовище непрямого впливу (природні, біологічні, технічні, економічні, соціальні та управлінські фактори), зовнішнє середовище прямого впливу (споживачі, постачальники, посередники, контактні аудиторії), внутрішнє середовище (власники, менеджери, наймані працівники, а також інші ресурси та процеси).
4.	І.В. Зенченко	Взаємозалежність факторів	Фактори зовнішнього середовища, регіональні фактори, фактори внутрішнього середовища
5.	В. Савельєв	Сукупність факторів та суб'єктів	Поділяється на глобальне макросередовище та мікросередовище із численними

Структура капіталу підприємства подана на рис. 1.1 [13 с. 15]. Проаналізуємо джерела утворення власного, позикового капіталу, що подано на рис.1.2 [14 с. 16]. Як відомо, капітал підприємства утворюється за рахунок зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування.



Рисунок 1.1 – Структуризація видового складу капіталу підприємства

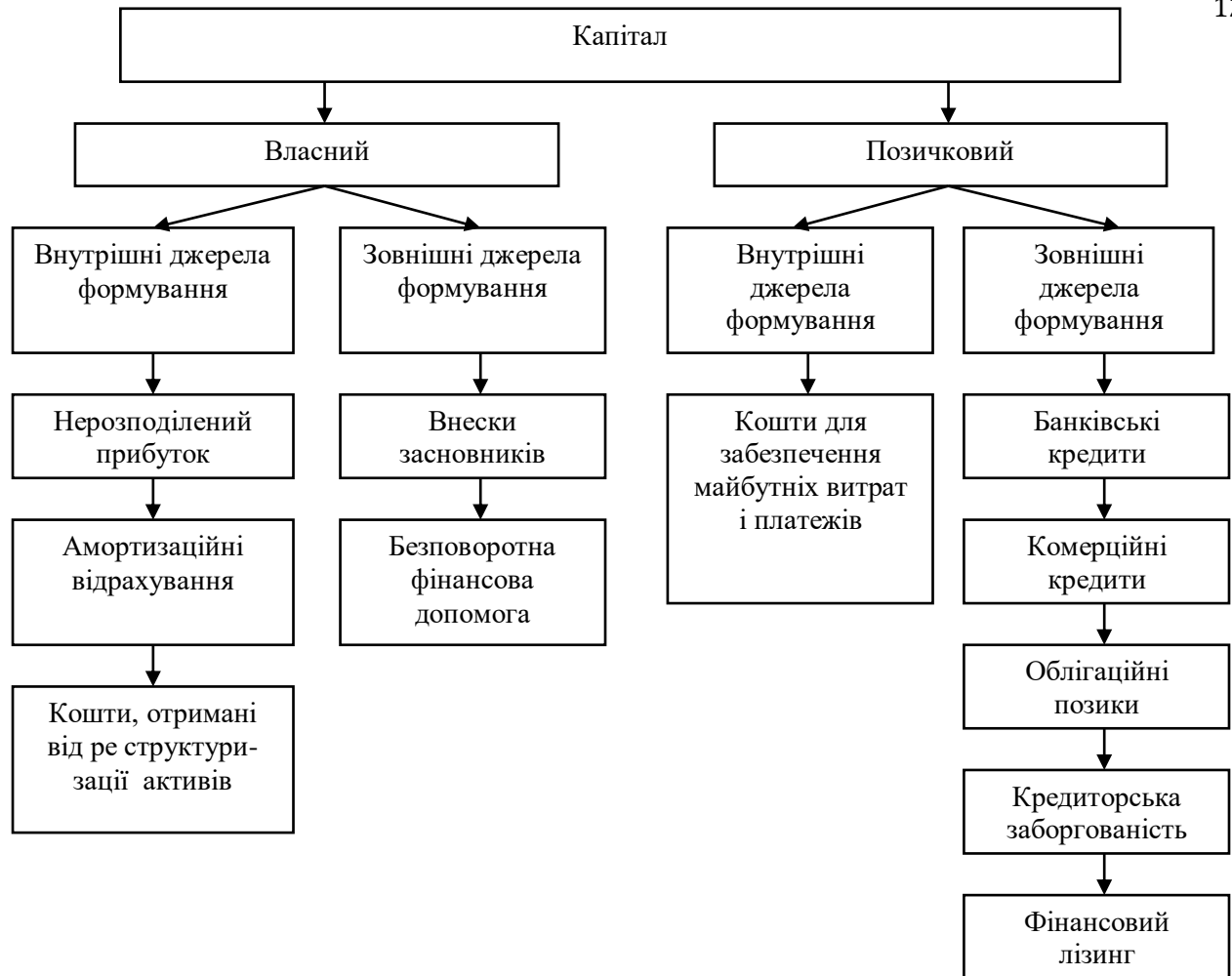


Рисунок 1.2 – Джерела формування власного та позичкового капіталів

Отже, проблема ефективного утворення та застосування капіталу підприємства має на меті визначення питань щодо величини, складу і структури джерела додаткового капіталу, кінцевої структури капіталу підприємства, його цільового застосування і в цілому про фінансовий результат діяльності підприємства. Основна мета формування капіталу передбачає задоволення потреби в отриманні необхідних активів і оптимізації його структури та забезпечення умов ефективного його застосування.

Залучення капіталу є важливим елементом для розвитку бізнесу, і його успішність часто залежить від різних чинників, пов'язаних з бізнес-середовищем. Основні напрями та залежності залучення капіталу можуть бути такими:

1. Економічне середовище:

– Стан економіки: Стабільність економіки та рівень її розвитку можуть впливати на рішення інвесторів про вкладення капіталу в певний регіон чи галузь.

– Інфляція і валютні ризики: Висока інфляція та непередбачувані зміни валютних курсів можуть створювати ризики для інвесторів та впливати на їх рішення щодо залучення капіталу.

2. Політичне та правове середовище:

– Стабільність політичної ситуації: Політична стабільність і надійність правової системи створюють сприятливе середовище для інвестицій.

– Податкова та регуляторна політика: Підприємства та інвестори оцінюють податкові ставки та регуляторну політику, оскільки вони можуть впливати на їхню прибутковість та оптимальність інвестицій.

3. Соціокультурне середовище:

– Попит на продукцію чи послуги: Належне вивчення соціокультурних аспектів, таких як поведінка споживачів та їхні вподобання, дозволяє ефективніше визначати можливості ринку.

– Кадровий потенціал: Наявність кваліфікованих кадрів та рівень розвитку робочої сили може впливати на вибір місця для залучення капіталу.

4. Технологічне середовище:

– Інноваційний потенціал: Інвестори можуть бути зацікавлені в бізнес-середовищі, яке сприяє інноваціям та розвитку новітніх технологій.

– Інфраструктура: Розвинена технічна та транспортна інфраструктура може бути важливою для ефективного ведення бізнесу та транспортування товарів.

5. Фінансовий ринок:

– Стан фінансового сектору: Розвинений фінансовий сектор може забезпечити доступ до різних фінансових інструментів та джерел капіталу для підприємств.

– Рівень процентних ставок: Рівень процентних ставок впливає на вартість капіталу та може впливати на прибутковість інвестицій.

При дослідженні бізнес-середовища суб'єктів господарювання отримано наступні результати. Ідентифіковано, що термін «бізнес-середовище» активно досліджується у науковому просторі та узагальнено постає сукупністю факторів у межах яких здійснюється господарська діяльність з метою отримання прибутку. Визначено структуру бізнес-середовища підприємства, як сукупність факторів зв'язку, ресурсів, процесів та суб'єктів. Зазначено, що особливістю розвитку бізнес-середовища є перманентна зміна факторів за кількісними та якісними параметрами. Наголошено, що діагностика бізнес-середовища розглядається у межах численних теорій із застосуванням поширених прикладних інструментів менеджменту та маркетингу. Перспективою подальших досліджень є розробка прикладних механізмів розвитку підприємств із урахуванням стану та впливу бізнес-середовища.

1.2. Методичні підходи до залучення капіталу на виробничі підприємства

Спочатку розглянемо основні методи залучення капіталу, які будуть наведені нище:

– Акціонування є найпоширенішим способом залучення капіталу на інвестиційній стадії проекту.

– Самофінансування — спосіб фінансування компанією власних дій за рахунок чистого прибутку (нерозподіленого серед акціонерів).

– Транстинг — спосіб вторинного отримання доходів шляхом вкладення у цінні папери прибутку, одержаного від первинних інвестицій у підприємство.

– Франчайзинг — передача або продаж ліцензії (франшизи) однієї фірми (франшизодавцем) іншій (франшизоотримувачу) на право реалізації продукції (послуг, робіт) чи здійснення бізнесу на певній території з використанням товарного знаку франшизодавця та за умови суворого

додержання вимог технологій та якості.

– Дотування — спосіб підтримки будь-яких проектів урядом чи місцевими органами влади.

– Гранти близькі за змістом до дотацій. Відмінність полягає в тому, що вони можуть надаватися на фінансування проекту в цілому.

– Спонсори — юридичні та фізичні особи. Вони, беручи участь в інвестуванні, звичайно не отримують прямих доходів, але мають непрямі завдяки рекламі, розширенню ринків збуту, підвищенню свого іміджу і рейтингу. Спонсорство, як правило, підтримується державою.

Важлива роль капіталу в економічному розвитку підприємства і забезпеченні задоволення інтересів усіх учасників визначає його як головне завдання фінансового управління підприємством, тому що забезпечення його ефективного використання відноситься до найбільш важливих завдань фінансового менеджменту [17, с. 344].

Залучення капіталу на виробничі підприємства вимагає системного та добре продуманого підходу. Ось декілька методичних підходів, які можна використовувати:

1. Створення бізнес-плану: Підприємство повинно розробити докладний бізнес-план, який включає аналіз ринку, стратегію продажів, прогностні фінансові показники та потреби в капіталі. Цей план допоможе зрозуміти, скільки капіталу потрібно та як його залучити.

2. Вибір оптимальних джерел фінансування: Виробниче підприємство може залучати капітал через різноманітні джерела, такі як банківські кредити, видача облігацій, емісія акцій, венчурне фінансування тощо. Методичний підхід полягає в аналізі різних варіантів та виборі найбільш підходящого для конкретної ситуації.

3. Оцінка ризиків: Необхідно провести детальний аналіз ризиків, пов'язаних з кожним джерелом капіталу та з реалізацією проекту в цілому. Це допоможе зрозуміти потенційні загрози та прийняти заходи щодо їх управління.

4. Створення привабливих умов для інвесторів: Важливо створити привабливі умови для потенційних інвесторів, щоб залучити їхній капітал. Це може включати чітке визначення потенційних вигод для інвесторів, розробку детальної стратегії використання капіталу та забезпечення прозорості та ефективного управління.

5. Контроль та звітність: Після залучення капіталу важливо забезпечити його ефективне використання та відстеження результатів. Регулярний контроль фінансових показників та звітність перед інвесторами допоможе зберегти їхню довіру та підтримку.

Ми будемо більш конкретно зупинитися пізніше на оцінці ризиків, створенні привабливих умов для інвесторів та виборі оптимальних джерел фінансування, а також інших, які потребують поверхневої оцінки.

Ці методичні підходи допоможуть виробничому підприємству ефективно залучати капітал та забезпечити його успішне використання для досягнення стратегічних цілей.

Додатковим аспектом управління залученням капіталу на виробничих підприємствах є створення плану використання залучених коштів. Після успішного залучення капіталу необхідно чітко визначити, як саме ці кошти будуть використані для підтримки бізнесу та досягнення стратегічних цілей. Це може включати інвестиції в розширення виробничих потужностей, вдосконалення технологій виробництва, розвиток нових продуктів або розширення ринків збуту.

Додатково до цього, управління залученням капіталу також включає постійний аналіз фінансових показників та ефективне використання капіталу. Підприємство повинно уважно слідкувати за своїми витратами та прибутками, аналізувати їх вплив на фінансовий стан. Це дозволить реагувати на зміни в умовах бізнесу та вживати необхідні заходи для забезпечення стабільності та успішності підприємства.

Також важливо підтримувати позитивні стосунки з інвесторами та кредиторами. Підприємство повинно регулярно інформувати їх про

використання коштів, результати та стратегічні плани. Це допоможе зберегти довіру інвесторів та підтримати позитивні стосунки, що може стати додатковим стимулом для подальшого залучення капіталу.

Узагальнюючи, управління залученням капіталу на виробничих підприємствах потребує не лише ефективного залучення коштів, але й управління їх використанням для досягнення стратегічних цілей та забезпечення стабільного розвитку бізнесу.

Отже, систему приваблення капіталу підприємства можна визначити як сукупність елементів, спрямованих на формування, розміщення і використання капіталу для здійснення господарської діяльності підприємства з метою оптимізації його обсягу, структури та вартості для підвищення ефективності використання [18, с. 366].

Успішне впровадження системного підходу до управління залученням капіталу може бути досягнуте через виконання п'яти етапів. [21, с. 181]:

1. Етап - визначення обмежень системи. Серед обмежень управління залученим капіталом можуть бути труднощі у залученні фінансового капіталу, обмеженість ресурсів і складнощі в розвитку інтелектуального капіталу. На цьому етапі також встановлюються максимально допустимі витрати на кожний з елементів.

2. Етап - визначення шляхів використання обмежень системи. Наприклад, якщо створення власного інтелектуального капіталу виявляється більш вигідним за його залучення ззовні, то переважає використання внутрішніх ресурсів.

3. Етап - підпорядкування всіх наступних дій прийнятим рішенням.

4. Етап - підвищення рівня обмежень системи. Якщо досягнутий рівень обмежень вже оптимізований, необхідно підвищувати вимоги до структури капіталу для оптимального залучення ресурсів.

5. Етап - запобігання інерції як обмеженню системи. Щоб система управління капіталом залишалася ефективною, необхідно постійно вдосконалювати її, повертаючись до аналізу обмежень і виправлення недоліків.

Основними елементами системи управління залученим капіталом, на наше переконання, є: об'єкт, предмет, мета, завдання, суб'єкт, принципи, функції та методи управління (рис. 1.3) [22].

Таким чином, формування, використання та управління залученим капіталом неможливе без врахування загальної стратегії підприємства.



Рисунок 1.3 – Елементи системи управління залученим капіталом підприємства

Підприємству необхідно більш детально розробляти стратегічні напрямки його функціонування, зокрема, з урахуванням впливу стратегії залучення капіталу на його формування та використання [23, с. 147].

За основу даної моделі взято чотири перспективи - фінансова, клієнтська складова, внутрішні бізнес-процеси та навчання й розвиток [24, с. 1].

При цьому, слід відмітити, що використання чотирьох перспектив управління капіталом дають можливість охопити, крім речової та фінансової складової капіталу, особливо актуальну в умовах інформаційної економіки категорію, як інтелектуальний капітал [25, с. 252].

Постійне використання інтелектуального капіталу в вирішенні поставлених завдань сприяє покращенню показників внутрішніх бізнес-процесів, що в свою чергу забезпечить успіх для усіх учасників [26, с. 250].

Так як основним завданням формування оптимізації залучення капіталу є знаходження оптимального співвідношення між власним і позичковим капіталом, сформовано основні завдання оптимізації залучення капіталу: створення потрібної структури капіталу, яка б забезпечила стабільний розвиток підприємства; дотримання умов, за яких підприємство отримує максимальний прибуток [27, с. 19].

Важливим етапом стратегічного аналізу – оптимізація залученого капіталу, за якого досягається оптимальне співвідношення між вартістю власного капіталу підприємства та вартістю коштів, залучених на основі повернення їх у майбутньому, за якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства. Потрібно брати до уваги кінцевий результат діяльності підприємства під час оптимізації структури капіталу, тобто фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. Рациональне співвідношення між власним і позичковим капіталом визначається для кожного підприємства індивідуально в залежності від галузі, у якій воно функціонує.

РОЗДІЛ 2.

ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ТОВ «НЕЙЛ»

2.1. Дослідження капіталу та бізнес-середовища ТОВ «Нейл»

Від того, як раціонально використовується капітал, буде залежати результативність та ефективність діяльності підприємства у сучасних умовах господарювання. Щоб забезпечити необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності, а також максимізувати ринкову вартість підприємства, необхідно дотримуватися певної структури власного і залученого капіталу. [28].

Проведемо аналіз капіталу та динаміку обсягу на ТОВ «Нейл», результати представлено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1. – Динаміка обсягу капіталу ТОВ «Нейл»

Показник	Одиниця виміру	Рік			Темп зростання, %	
		2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021
Власний капітал	тис. грн	36629	39097,5	41764,9	106,74	106,82
Залучений капітал		27611	27171,5	39002,9	98,41	143,54
Середньорічна вартість основних засобів		11380	11532,2	9626,7	101,34	83,48
Середньорічна вартість оборотних активів		52753	53785,2	71053	101,96	132,11
Фондоозброєність	тис. грн/особу	48,84	49,71	42,98	101,78	86,46

Аналізуючи дані табл. 2.1 можна відмітити, що з кожним роком власний капітал невеликими кроками зростає, з 2020 по 2021 рік він зріс на 6,7% наступного ж року на 6,8% ми можемо побачити це на рисунку 2.1.

Також ми можемо спостерігати те що вартість основних засобів коливалась за останні 3 роки, але в 2022 зменшились на 16,5% у відсотковому вираженні в порівнянні з 2021.

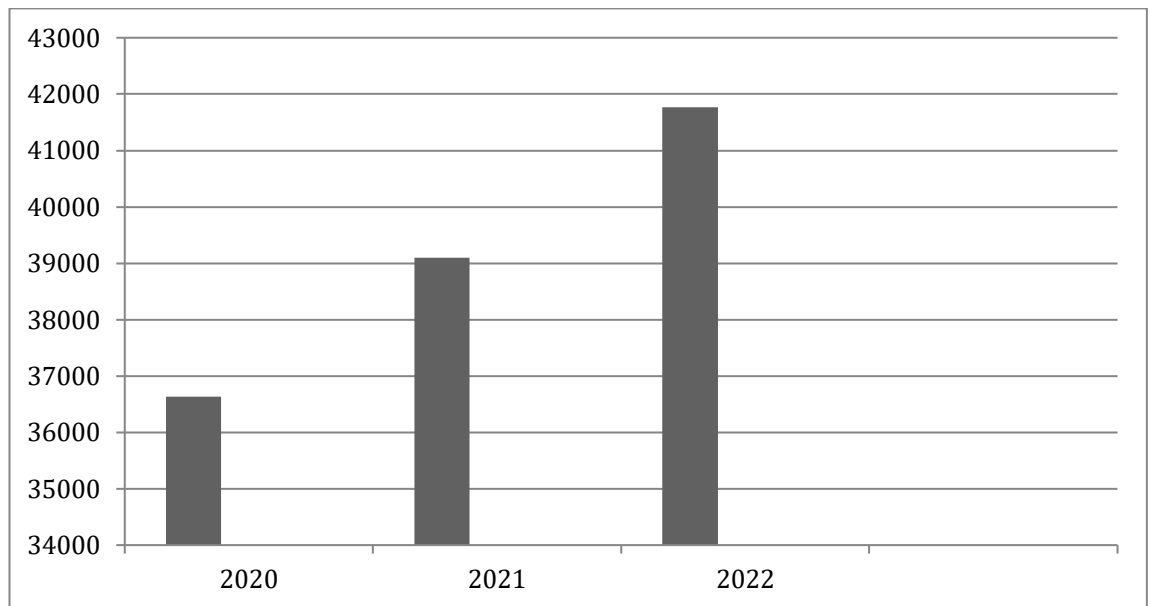


Рисунок 2.1 – Динаміка структури власного капіталу ТОВ «Нейл» за 2020-2022 роки.

Підприємство трохи знижувало залучений капітал у 2021 році, але в 2022 цей показник зріс майже на 44%.

Графічно зміни залученого капіталу можна побачити на рисунку 2.2

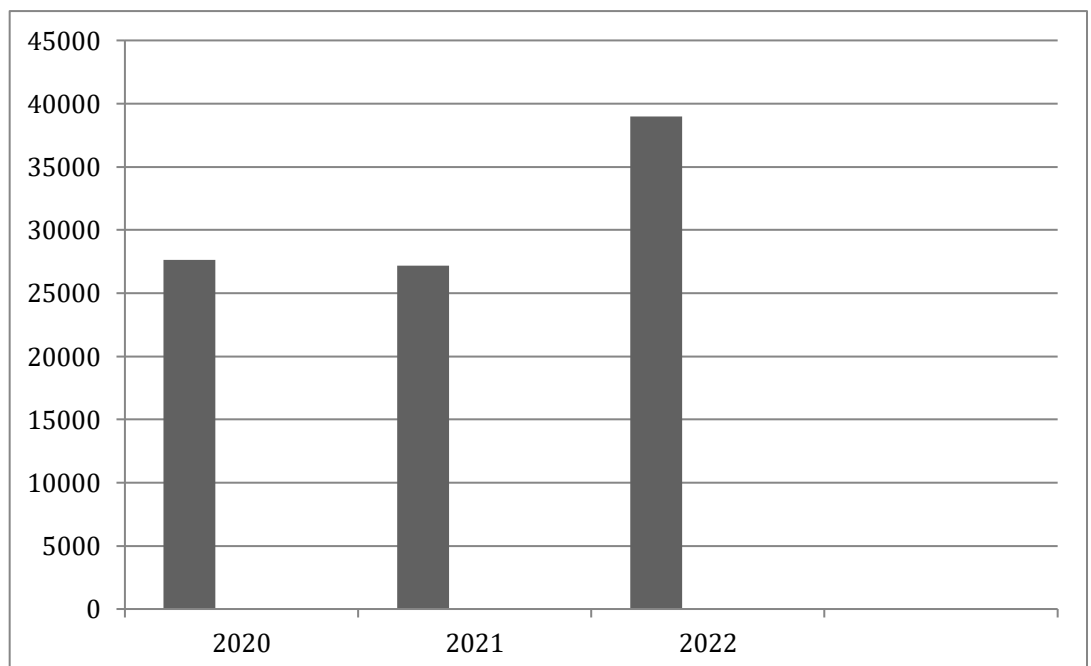


Рисунок 2.2 – Коливання залученого капіталу за 2020-2022 р.

Вартість оборотних активів поступово збільшувалась в періоді з 2020 по 2022 роки на майже 2% і в кількісному значенні на 1032,2 тис. грн, але на відмінну від попереднього показника, в 2022 році був великий приріст на 17267,8 тис. грн, тобто на 32% в порівнянні з 2021.

Наступний показник фондоозброєності різко скоротився в 2022 році, хоча в період з 2020 по 2021 збільшився всього на одиницю, а в 2022 спав майже на 7, це можна побачити на рисунку 2.3.

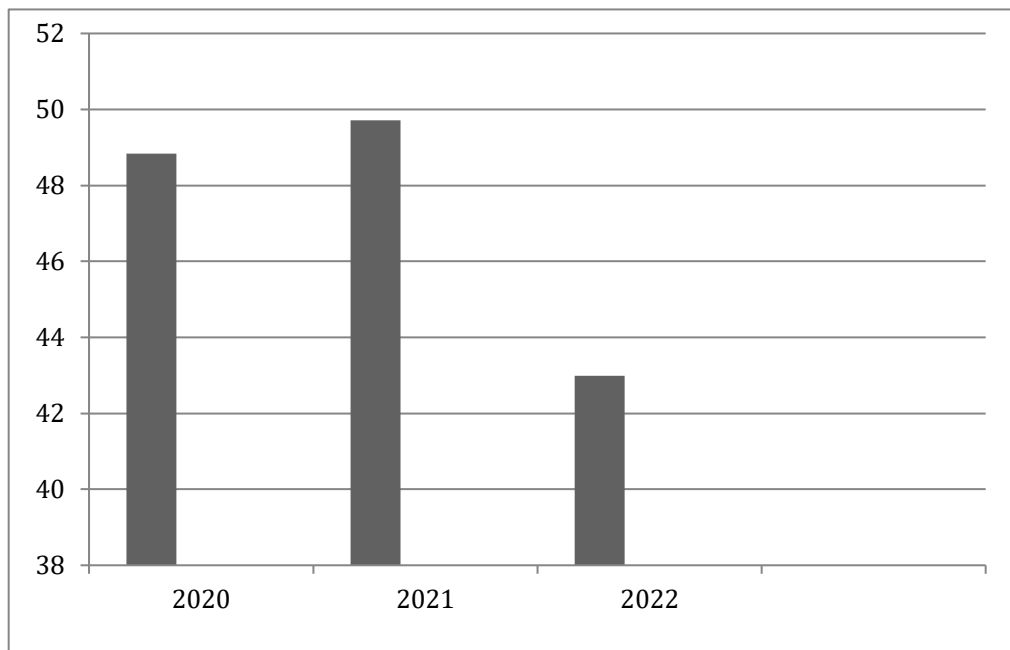


Рисунок 2.3 – Динаміка зміни показника фондоозброєння ТОВ «Нейл» за 2020-2022 р.

Як було зазначено вище, протягом останніх років підприємство активно фінансувало свою діяльність за рахунок власних коштів, вагому роль у його структурі становить нерозподілений прибуток, що підприємство накопичує. Тому у табл. 2.2 представлено динаміку прибутковості ТОВ «Нейл».

За результатами аналізу, що представлено у табл. 2.2, слідує, що підприємство діє досить ефективно, адже протягом досліджуваного періоду отримує чистий прибуток як результат діяльності.

Таблиця 2.2 – Динаміка прибутковості ТОВ «Нейл»

Показник	Значення, тис.грн				Відхилення 2019 р. до 2022 р	
	2019	2020	2021	2022	Тис.грн	%
1	3	4	5	6	7	8
Виручка (валовий дохід), тис. грн.	109 915	129 924	177 270	174 043	64 128	58,34
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	82 129	100 391	142 460	140 483	58 354	71,05
Собівартість, в % до виручки	-74,72	-77,27	-80,36	-80,72	-6	8,03
Прибуток (збиток) від реалізації, тис. грн.	27 786	29 533	34 810	33 560	5 774	20,78
Рівень рентабельності, % (п.4/п1*100)	-33,83	-29,42	-24,43	-23,89	10	-29,39
Прибуток від реалізації, в % до виручки	25,28	22,73	19,64	19,28	-6	-23,72
Балансовий прибуток, тис. грн.	7 654	7 024	6 926	7 090	-564	-7,37
Платежі до бюджету, тис. грн.	4 887	4 523	3 627	3 313	-1 574	-32,21
Чистий прибуток, тис. грн.	3 989	3 654	2 971	2 701	-1 288	-32,29

Собівартість продукції підприємства становить значну частку його витрат, до того ж цей показник в динаміці помітно збільшувався: із 82 129 тис. грн у 2019 році до 140 483 тис. грн у 2022 році, тобто на 58 354 тис. грн. Зростання собівартості є свідченням зростання обсягів діяльності, оскільки підприємство також почало отримувати значно більшу суму виручки від реалізації. Розвиток бізнесу є досить ефективним, адже після вирахування всіх витрат підприємства (адміністративних, витрат на збут та інших витрат) підприємство отримує чистий прибуток. Цей чистий прибуток підприємство направляє на збільшення власного капіталу, тобто відноситься відповідально до свого фінансового стану.

Проте залучений капітал, не зростає такими темпами та залежний від бізнес-середовища підприємства. Проведемо аналіз бізнес-середовища підприємства та визначимо основних конкурентів і зробимо їх аналіз.

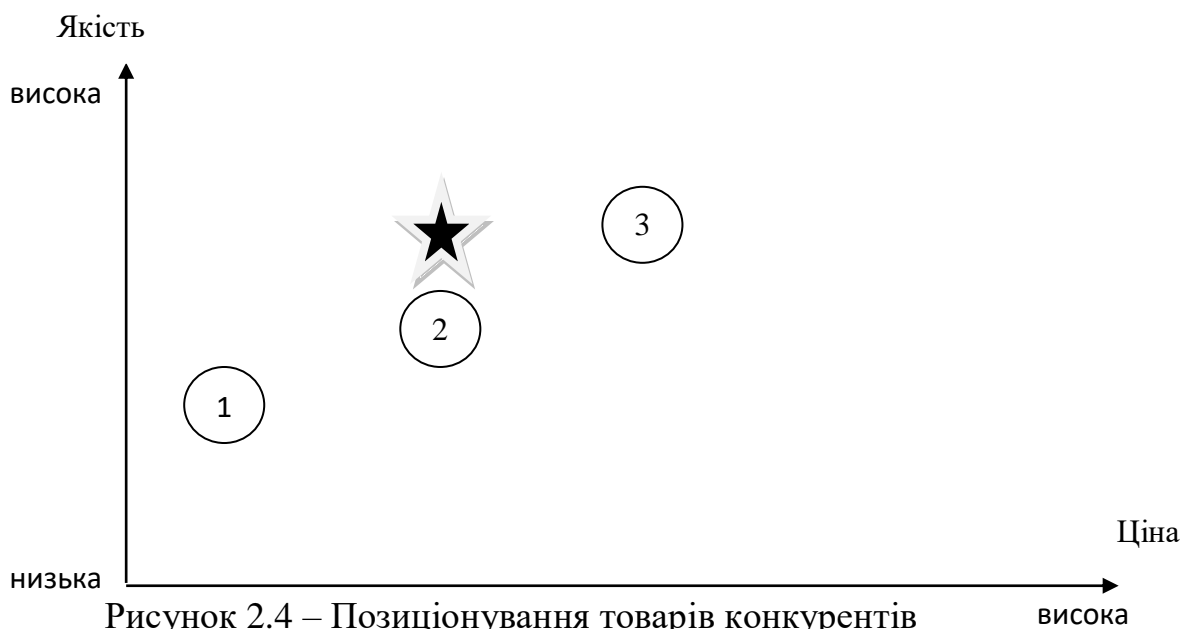
Ключовими конкурентами компанії на ринку інструментів є: ТОВ «ЕСКО», ТОВ «Арсенал» (Київ, Київська область), ТОВ «Арсенал»

(Центральний регіон), ТОВ «Леотекс» (Західний регіон), ТОВ «Крептех», ТОВ «Ікстех» (Східний і Північно-Східний регіони), ТОВ «Грандметіз», ТОВ «Мегаболт» (Південний регіон), АТ «Солді» (METALVISTM і SOUDALTM. - metalvis.ua). Проведемо аналіз в бізнес-середовищі серед конкурентів.

Фірма "Арсенал" є конкурентом для ТОВ "Нейл" за широким асортиментом товарів. Хоча ціни товарів "Арсеналу" низькі, якість сплаву металів та геометричні характеристики є на невисокому рівні.

Фірма ТОВ "ЕСКО" конкурує з ТОВ "Нейл" за різноманітність комплектацій товарів і широкий асортимент. Ціни на продукцію "ЕСКО" можуть бути схожими на "Нейл", але якість їхніх товарів може виявитися нижчою через використання менш якісного сплаву металів.

Фірма "Солді" виступає конкурентом для ТОВ "Нейл" за широтою та глибиною асортименту. Їхні товари відзначаються високою якістю, що відповідає їхній цінові політиці.



Примітка. Складено автором за даними анкетування.

Покупці усвідомлюють, що занадто низька ціна може вказувати на погану якість, а у випадку з інструментами це може бути навіть небезпечним для життя. Тому вони частіше вибирають дорогий, але якісний товар ніж дешевий і сумнівної якості.

Це приводить до визначення трьох чітко виражених сегментів споживчих вподобань::

- низька ціна – низька якість;
- середня ціна – середня якість;
- висока ціна – висока якість.

У роботі побудували дану схему і було здійснено позиціонування товару організації.

ТОВ "Нейл" знаходиться в зоні попиту споживачів і успішно задовольняє їхні потреби. Основними конкурентами, які найближче стоять до «Нейл», є «Солді» і «Еско». Незважаючи на наявність інтенсивної конкуренції на ринку, ТОВ "Нейл" втримує одну з провідних позицій.

Підводячи підсумки можна відмітити, що з кожним роком власний капітал невеликими кроками зростає, з 2020 по 2021 рік він зріс на 6,7% наступного ж року на 6,8% ми можемо побачити це на рисунку 2.1.

Також ми можемо спостерігати те що вартість основних засобів коливалась за останні 3 роки, але в 2022 зменшилась на 16,5% у відсотковому вираженні в порівнянні з 2021.

Підприємство трохи знижувало залучений капітал у 2021 році, але в 2022 цей показник зріс майже на 44%.

Вартість оборотних активів поступово збільшувалась в періоді з 2020 по 2022 роки на майже 2% і в кількісному значенні на 1032,2 тис. грн, але на відмінну від попереднього показника, в 2022 році був великий приріст на 17267,8 тис. грн, тобто на 32% в порівнянні з 2021.

Наступний показник фондоозброєності різко скоротився в 2022 році, хоча в період з 2020 по 2021 збільшився всього на одиницю, а в 2022 спав майже на 7, це можна побачити на рисунку 2.3.

Для ТОВ «Нейл» потрібно розробити тактики та провести розрахунки управління залученням капіталу, щоб визначити чого саме не вистачає і що потрібно поліпшити.

2.2. Оцінка достатності капіталу відповідно до планових перспектив функціонування ТОВ «Нейл»

Наступним кроком проведемо оцінку фінансової стійкості для ТОВ «Нейл» (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Оцінка фінансової стійкості для ТОВ «Нейл»

Показник	2020		2021		2022	
	Початок	Кінець	Початок	Кінець	Початок	Кінець
Коефіцієнт автономії за звітний період	0,5	0,57	0,57	0,59	0,59	0,52
Показник	2020		2021		2022	
Коефіцієнт співвідношення позичкових коштів до власних	1,02	0,75	0,75	0,69	0,69	0,93
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	1,06	1,09	1,09	1,33	1,33	1,29
Коефіцієнт маневреності	0,58	0,69	0,69	0,68	0,68	0,77
Коефіцієнт інвестування	2,38	3,19	3,19	3,13	3,13	4,3

Коефіцієнт співвідношення позичкових коштів до власних. Це відношення по балансу показує скільки позичкових коштів підприємство залучило на 1 грн. власних коштів.

$$K_{пк} = (П2 + П3 + П4) / П1 \quad (2.1)$$

Коефіцієнт співвідношення позичкових коштів у звітні періоди до власних графічно відображено на рисунку 2.5.

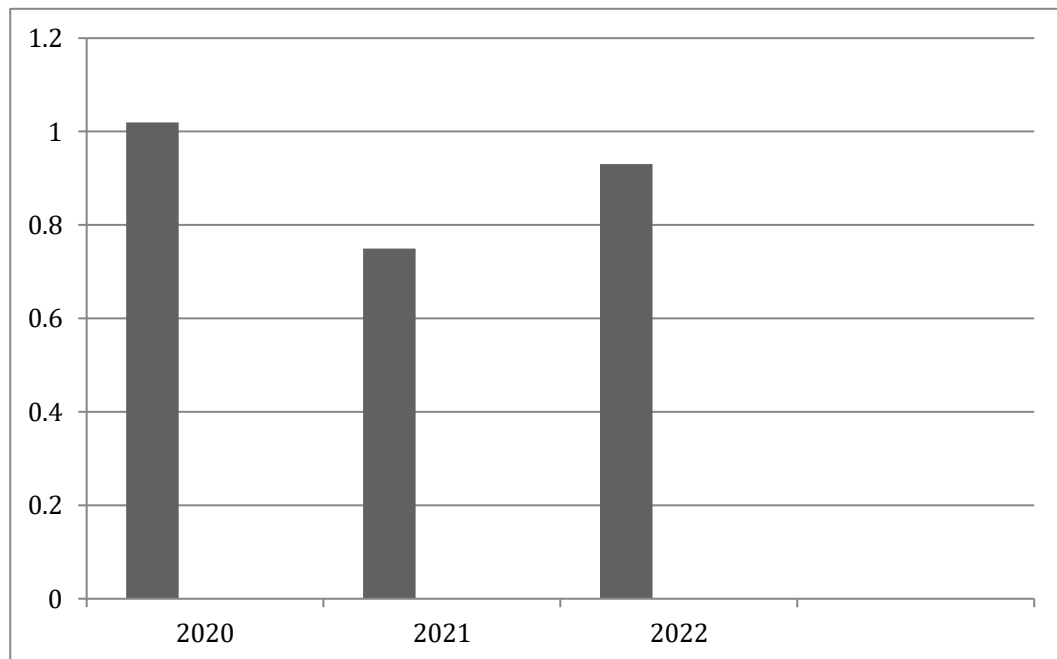


Рисунок 2.5 – Коефіцієнт співвідношення позичкових коштів підприємства ТОВ «Нейл»

Значення коефіцієнта свідчить, що на кінець року на кожну гривню вкладених в активи власних коштів підприємства залучило 93 коп. позичкових коштів. Це свідчить про те, що підприємство втрачає фінансову стійкість в порівнянні з 2021 роком залучаючи більше коштів від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами.

$$\text{Кзаб} = \text{ряд. 1195} / (\text{ряд. 1100} + \text{ряд. 1101} + \text{ряд. 1102}) \quad (2.2)$$

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами у звітні періоди відобразили графічно на рисунку 2.6.

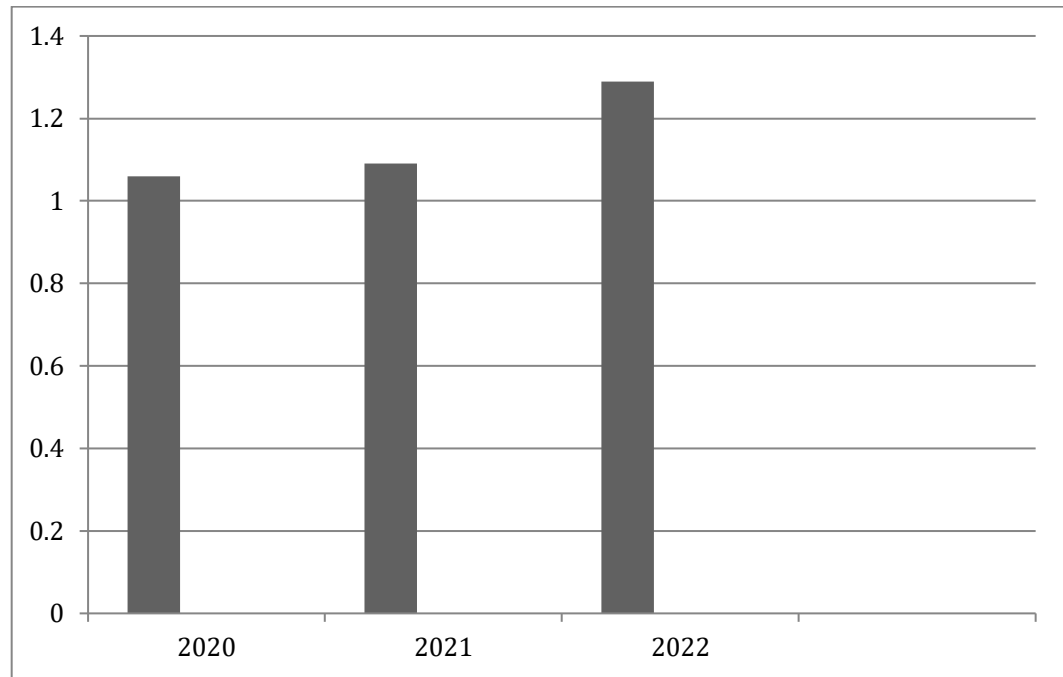


Рисунок 2.6 – Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами у звітні періоди підприємства ТОВ «Нейл»

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами за 2021 і 2022 демонструє позитивну динаміку, адже при оптимальному значенні 0.6 - 0.8 ми маємо в середньому за три досліджувані роки більше 1.

Проведемо розрахунок середньозваженої вартості капіталу на ТОВ «Нейл».

Таблиця 2.4 – Розрахунок середньозваженої вартості капіталу на ТОВ «Нейл»

№	Показники	Роки		
		2020	2021	2022
1	Загальна потреба в капіталі, %	100	100	100
2	Варіанти структури капіталу, %:			
	а) власний капітал	56,1	62,0	68,0
	б) запозичений капітал	43,9	38,0	32,0
3	Рівень передбачених дивідендних виплат, %	-	-	-
4	Рівень ставки відсотка за кредит з урахуванням премії за ризик, %	18	20	22
5	Ставка податку на прибуток, %	0,18	0,18	0,18
6	Податковий коректор (1- ряд. 5)	0,82	0,82	0,82

Продовж. Табл.2.4.

7	Рівень ставки відсотка за кредит з урахуванням податкового коректора (ряд. 4 · ряд. 6)	14,76	16,4	18,04
8	Вартість складових частин капіталу:			
	а) власної частини ((ряд. 2а · ряд. 3)/100)	0	0	0
	б) позикової частини ((ряд. 2б · ряд. 7)/100)	5,9	5,7	5,3
9	Середньозважена вартість капіталу, % ((ряд. 8а·2а + 8б·2б)/100)	2,6	2,2	1,7

Під час розрахунку використовувалось середнє значення ставки відсотка за кредит. Як видно з табл. 2.4, мінімальна середньозважена вартість капіталу ТОВ «Нейл» досягається у випадку співвідношення власного і запозиченого капіталу 87,5 % до 12,5 %.

Запропоновано враховувати значення рівня узгодженості у процесі тактичного управління капіталом підприємства.

У підприємства ТОВ «Нейл» по факту є тільки одна стратегічна зона господарювання, а саме виробництво метизної продукції. Інші ж види діяльності полягають в наданні транспортних послуг та виготовлення технологічних установок.

Таблиця 2.5 – Опис стратегічних зон господарювання ТОВ «Нейл»

Стратегічна зона господарювання	СЗГ1 (метизна)	СЗГ2 (технічні установки, оснастка)	СЗГ3 (транспортні послуги)
Продуктова лінія	наповнена	Мало наповнена	Мало наповнена
Кількість конкурентів	мала	велика	велика
Поділ ринку	між кількома гравцями	між багатьма гравцями	між багатьма гравцями
Частки ринку	майже не змінна	постійно змінна	постійно змінна
Споживачі	консервативні	прогресивні	змішані
Технологія	робота за стандартом	введення інновацій	робота за стандартом

Примітка: складено автором

У таблицях 2.5 та 2.6 наведено інформацію про стратегічні зони господарювання компанії

Таблиця 2.6 – Розподіл ресурсів між СЗГ

Ресурс, % від загального обсягу	СЗГ1	СЗГ2	СЗГ3
Фінанси (інвестиції)	88	8	4
Сировина й матеріали	96	3	1
Енергія	92	7	1
Оплата праці	96	2	2
Збут й інші накладні витрати	97	1	2

Примітка: складено автором

Дані таблиць 2.5 та 2.6 свідчать про повну домінацію стратегічної зони господарства 1. По суті, СЗГ1 фінансує всі інші, адже є основною діяльністю і джерелом прибутків.

На основі інформації про стратегічні зони господарювання будується матриця GE/McKinsey (рисунок 2.7).

Як показано на рисунку 2.7, СЗГ1 знаходиться в зоні із високою конкурентоздатністю та середньою привабливістю. Відповідно, СЗГ1 потребує подальшої підтримки та розвитку існуючої стратегічної програми.

Керівництву підприємства потрібно залучати інвестування і збільшувати збут, оскільки дана СЗГ домінуюча.

ПРИВАБЛИВІСТЬ

висока		
середня		● СЗГ1
низька	● СЗГ2	● СЗГ3
	низька	висока

КОНКУРЕТОСПРОМОЖНІСТЬ

Рисунок 2.7 – Матриця GE/McKinsey для ТОВ «Нейл»

Згідно з інформацією на рисунку 2.7, сфера згодом СЗГ1 знаходиться в зоні високої конкурентоспроможності і середньої привабливості. Отже, для подальшого успішного розвитку даної сфери діяльності підприємство повинно продовжувати підтримувати і розвивати свою стратегічну програму. Керівництво підприємства має зосередити зусилля на залученні інвестицій та збільшенні обсягів продажу, оскільки дана сфера є домінуючою.

Сфера згодом СЗГ2 має низьку привабливість і конкурентоспроможність. Підприємство займається цією діяльністю, щоб задовольнити свої потреби в технологічних установках і оснастці з мінімальними витратами. Однак, ці засоби є досить примітивними порівняно з сучасним рівнем науки та техніки. Якщо підприємство знайде альтернативу власному виробництву технологічних установок і оснастки, раціонально буде припинити цю діяльність, оскільки вона не приносить значних прибутків і займає слабку конкурентну позицію.

Щодо сфери згодом СЗГ3, хоча вона має вищу привабливість і конкурентоспроможність, ніж СЗГ2, вона є надто ризикованою для розвитку як окремої сфери діяльності. Підприємству буде необхідно збільшити автопарк та переглянути ділянку обслуговування транспорту, а також проводити більш агресивну рекламну кампанію та пропонувати послуги за більш вигідними умовами. З метою дослідження діяльності підприємства проведемо аналіз зовнішнього і внутрішнього середовищ. На практиці для цього застосовують такі методи як PEST-аналіз, SWOT-аналіз.

Таблиця 2.7 – Дослідження діяльності на основі PEST-аналізу

Чинники	Оцінка впливу	Чинники	Оцінка впливу
Р Політично-правові чинники	4	Е Економічні чинники	4,9
зміни в законодавстві	5	інфляція	5
лобіювання окремих підприємницьких груп виробництва даної галузі	4	зміна курсу національної валюти	5

Продовж.Табл.2.7.

державні програми розвитку галузі	4	зміна процентних ставок банків	4,5
позиція держави щодо іноземних інвестицій	3	ціни на ресурси	5
S Соціокультурні чинники	1,7	T Технологічні чинники	4,3
культура споживання продукції	2	розвиток технологій виробництва	5
демографічні особливості	2	державна політика в області НТП	4
менталітет працівників	1	науково-дослідні та конструкторські роботи	4

Примітка. Складено автором на основі даних ТОВ «Нейл».

Отже, ТОВ «Нейл» найбільше залежить від економічних чинників, менш залежним від політико-правових і технологічних чинників та слабо залежним від соціокультурних чинників.

Далі проведемо SWOT – аналіз досліджуваного підприємства. Це одна з важливих частин будь-якого дослідження, оскільки він допомагає виявити слабкі та сильні сторони підприємства, загрози та можливості. SWOT – аналіз є основним елементом при розробці задач та стратегій компанії.

Таблиця 2.8 – Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства

Сильні сторони (Strengths)		Слабкі сторони (Weaknesses)	
Рейтинг	Фактор	Рейтинг	Фактор
1	Виробництво якісної продукції, що користується стабільним попитом	1	Високий рівень плинності кадрів та відсутність матеріальної складової мотивації праці
2	Прибуткова діяльність	2	Значна матеріаломісткість виробництва
3	Задовільний рівень використання ресурсів підприємства	3	Погіршення фінансового стану порівняно із попередніми роками
4	Активне оновлення техніки	4	Зростання зовнішніх зобов'язань
5	Використання для виробництва продукції техніки провідних німецьких фірм	5	Зниження прибутковості діяльності

Продовж. Табл 2.8.

Можливості (Opportunities)		Загрози (Threats)	
Рейтинг	Фактор	Рейтинг	Фактор
1	Розширення асортименту продукції	1	Зростання цін на матеріали та енергоносії
2	Вихід на нові ринки збуту	2	Поява нових конкурентів на ринку
3	Стабільний попит на продукцію підприємства	3	Інфляційні та дефляційні явища
4	Розвиток технологій виробництва продукції	4	Нестабільність економічної ситуації в країні
5	Налагодження роботи із постачальниками з інших регіонів	5	Нестабільність політичної ситуації в країні

Примітка. Складено автором на основі даних ТОВ «Нейл».

Таким чином, нами систематизовано за пріоритетами сильні та слабкі внутрішні сторони підприємства та визначено зовнішні можливості та загрози. Тепер розробимо альтернативні стратегії та побудуємо матрицю SWOT-аналізу (табл. 2.9.)

Таблиця 2.9. – Матриця SWOT-аналізу для ТОВ «Нейл»

Складові SWOT-аналізу	Можливості	Загрози
		1. Завоювання на внутрішньому ринку тієї частки ринку, що заповнена китайською продукцією. 2. Розширення асортименту продукції. 3. Створення патентоспроможної продукції бренду.
Сильні сторони	Сильні сторони і можливості (СiМ)	Сильні сторони і загрози (СiЗ)
1. Рівень якості відповідає стандартам. 2. Утримання виробничих витрат при умові більш повного завантаження виробничої потужності. 3. Достатні виробничі потужності для нарощування обсягів виробництва. 4. Наявність декількох крупних постійних замовників. 5. Репутація надійного партнера.	дотримуватись стратегії продуктової диференціації – спрямувати діяльність підприємства на створення унікального продукту, що дозволить збільшити попит споживачів; розширювати асортимент продукції; у перспективі – розробити власний бренд.	дотримуватись стратегії стабілізації – прагнути захистити досягнуті позиції, утримувати зростання собівартості, за рахунок посилення маркетингової політики поступово збільшувати ринкову долю.
Слабкі сторони	Слабкі сторони і можливості (СлМ)	Слабкі сторони і загрози (СлЗ)

Продовж. Табл. 2.9.

1. Дефіцит налагоджених ринків збуту для нових виробів через слабку маркетингову політику. 2. Вузкий асортимент. 3. Слабка інноваційна активність, відсутність патентоспроможних виробів	дотримуватись стратегії фокусування – посилення спеціалізації та концентрації діяльності підприємства, з урахуванням вимог сегменту без орієнтації на весь ринок	дотримуватись стратегії виживання – прагнути утримувати зростання витрат та скорочення виробництва, забезпечення оптимальних цін на продукцію та підтримання конкурентних переваг.
--	--	--

Примітка. Складено автором.

Таким чином, комбінації різних елементів SWOT-аналізу утворюють такі стратегії:

- поле СиМ формує стратегію диференціації, що полягає у розробці нових видів продукції, у тому числі патентоздатних, спроможних забезпечити їх використання у якості нематеріального активу;

- поле СЛМ утворює стратегію фокусування, яка полягає у концентрації виробництва на продукції спеціального призначення;

- поле СиЗ утворює стратегію стабілізації, яка ґрунтується на утриманні та поступовому завоюванні ринку за рахунок належного рівня якості продукції та можливості нарощувати обсяги виробництва;

- поле СЛЗ є найнебезпечнішим, його можна розглядати як обмеження стратегічного розвитку, оскільки воно показує слабкі позиції галузі та небезпеку потенційних загроз. Ключовим фактором, що обмежує можливість ТОВ «Нейл» щодо виведення нової продукції є висока конкуренція на ринку метизної продукції, зокрема з боку китайських імпортерів.

Така ситуація обумовлена специфікою діяльності підприємства та особливостями попиту на його продукцію, яка застосовується для будівництва, ремонту і виробництва, в основному, підприємствами і, у меншій мірі, фізичними особами.

- Фактори економічної та політично-правової групи мають негативний вплив, тому є необхідність перегляду стратегічних планів.

- Конкуренція в галузі невисока, співпраця з постачальниками та клієнтами має довгостроковий характер, рентабельність незначна. Поява в

даній галузі нових конкурентів є досить низькою.

– Позитивним є висока адаптивність підприємства до кризових явищ, роботи в умовах війни. Поряд з цим, відсутні активні дії щодо покращення ситуації з прибутком, який дещо зменшився.

– Товариство працює в нестабільних політичних і застарілих технологічних зовнішніх умовах.

Варто приділити увагу збуту, щоб усунути інші проблеми, які тягнуть за собою проблеми з реалізації продукції:

- частина виробничих потужностей не задіяна;
- недостатній попит на продукцію виникає через у проблеми із збутом;
- на складах зберігається значна кількість готової продукції;
- робітники переведені на почасову оплату праці, що демотивує і зменшує продуктивність праці;
- відсутність нових ідей для розвитку та ініціативи у працівників;
- низька рентабельність роботи підприємства.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ТОВ «НЕЙЛ» ВІДПОВІДНО ДО УМОВ ДИНАМІЧНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

3.1. Формування стратегії управління залученням капіталу відповідно до цілей ТОВ «Нейл»

Формування стратегії управління залученням капіталу для ТОВ «Нейл» потребує виваженого підходу, що враховує конкретні цілі компанії, її поточний стан, ринкові умови та інші фактори. Нижче наведено загальний опис такої стратегії, який може бути придатним для підприємства:

1. Аналіз фінансового стану компанії: Перш ніж вирішувати, як залучати капітал, необхідно детально проаналізувати фінансове становище компанії, що і було зроблено в розділі 2.

2. Визначення потреб у капіталі: конкретні потреби, які нам потрібні: буде розширення бізнесу, впровадження нових технологій та розвиток існуючих маркетингових компаній.

3. Вибір джерела капіталу: у нашому випадку джерело капіталу буде його залучення. Вибір повинен базуватися на вартості капіталу, ризику, контролі та інших факторах.

4. Оптимізація капіталу: Після вибору джерела капіталу важливо оптимізувати його структуру, забезпечуючи баланс між власним та позиковим капіталом, а також мінімізуючи фінансові витрати.

5. Розробка іміджу для залучення капіталу: Можна створити привабливий імідж компанії для потенційних інвесторів чи кредиторів. Це може включати розробку бізнес-планів, фінансових прогнозів, презентацій та інших матеріалів.

6. Управління ризиками: Ретельно оцінити всі можливі ризики, пов'язані з джерелом залучення капіталу і розробити стратегії їх управління.

7. Моніторинг і оновлення: Постійно моніторити фінансовий стан компанії, ефективність використання капіталу та ринкові умови. При необхідності вносити корективи до стратегії залучення капіталу.

Підприємство «Нейл» провівши аналіз своєї діяльності, прийшло до висновку про необхідність суттєвого вдосконалення практики управління капіталом, зокрема у сфері управління залученням капіталу. Наразі підприємство переважно діє у реактивному режимі, реагуючи на поточні обставини. Крім того, стратегічні плани керівництва не завжди чітко комунікуються менеджерам середньої ланки та іншим співробітникам, що ускладнює повне використання потенціалу корпоративної культури для досягнення спільної мети.

За думкою експертів, детальна розробка загальної стратегії підприємства, включаючи управління залученням капіталу, є критичною для досягнення успіху на ринку. Це дозволить «Нейлу» чітко усвідомити своє місце на ринку та визначити напрямок подальшого розвитку, враховуючи умови військового стану. Такий підхід також сприятиме структуруванню та організації роботи персоналу, спрямовуючи всі сили на досягнення встановлених цілей.

У зображеному на рисунку 3.1 узагальненому порядку формування і реалізації стратегії залучення капіталу ТОВ «Нейл» ураховані теоретичні пропозиції відомих науковців і практиків. Основний крок передбачає розробку загальної стратегії, що визначає загальний напрямок розвитку підприємства та конкретизує його завдання та цілі. Тільки після цього можлива повноцінна робота над стратегією залучення капіталу, залучаючи керівників з усіх ключових підпроділів та рівнів ієрархії підприємства.



Рисунок 3.1 – Рекомендований порядок формування стратегії залучення капіталу на ТОВ «Нейл»

Наведені на рисунку 3.1 пропозиції щодо питань, які мають бути включені в стратегію, носять рекомендаційний характер і можуть адаптуватися та конкретизуватися відповідно до обраної стратегічної альтернативи в загальній стратегії та ситуації на підприємстві, що склалася на момент розробки стратегії.

Більш детально зупинимося, щодо фінансової складової. Тут рекомендується слідувати визначеній політиці за різними групами фінансових ресурсів з врахуванням потреб у фінансових ресурсах на реалізацію заходів і проектів, передбачених загальною стратегією підприємства, а також за іншими напрямками ресурсної стратегії. Зокрема, варто нагадати про те, що формування цілей, розробка заходів і проектів має бути узгодженою за різними напрямками, оскільки різні види діяльності і різні види ресурсів на підприємстві взаємопов'язані.

Після формування завдань, проектів і показників оцінки, необхідним є додаткове проведення аналізу та оцінки стратегії залучення капіталу за окремими параметрами, і її корекція при наявності виявлених недоліків. Протягом часу реалізації стратегії рекомендується проводити моніторинг за впровадженням стратегії і, при необхідності, внесення змін. Результатом розробки стратегії мають стати відповідні документи, а також розроблені в MS Excel або спеціалізованих програмах інструменти для моніторингу за виконанням проекту. Впровадження практики стратегічного управління на підприємстві, зокрема, формування стратегії залучення капіталу, на нашу думку, відобразиться у підвищенні ефективності управлінських рішень, економії часу і ресурсів для досягнення бажаних цілей.

На основі аналізу показників складових капіталу у розділі 2.2., значень рівнів узгодженості на ТОВ «Нейл» було розроблено стратегії управління капіталом табл. 3.1.

Таблиця 3.1. – Тактики управління капіталом ТОВ «Нейл» з урахуванням узгодженості його складових

Назва тактики	Напрямки зміни показників				
	рівень узгодженості	оцінка ефективності функціонування капіталу			
		складової з високою оцінкою	складової з середньою оцінкою	складової з низькою оцінкою	Інтегральна
Зростання за складовою з найвищим рівнем ефективності функціонування	підйом	Const	підйом	підйом	підйом
Спрямованості до середнього рівня ефективності функціонування	підйом	спад	Const	підйом	Const
Наслідуювання складової з низьким рівнем ефективності функціонування	підйом	спад	спад	Const	спад
Постійного рівня узгодженості	Const	підйом	підйом	підйом	підйом
Прориву складової з найвищим рівнем ефективності функціонування	спад	підйом	Const	Const	підйом
Прориву складової із середнім рівнем ефективності функціонування	підйом	Const	підйом	Const	підйом
Прориву складової з найнижчим рівнем ефективності функціонування	підйом	Const	Const	підйом	підйом
Застою	Const	Const	Const	Const	Const

Примітка: складено автором

Розроблені тактики вирізняються вибором складової, до рівня ефективності функціонування якої слід прямувати іншим складовим капіталу, спрямованістю зміни рівня узгодженості та впливом на загальний рівень ефективності функціонування капіталу ТОВ «Нейл»; є дієвим інструментом тактичного управління капіталом підприємства в

короткостроковому періоді та виступають основою для формування стратегій розвитку ТОВ «Нейл».

Balanced Scorecard (ЗСП) є найбільш зручним інструментом для оцінки розвитку та досягнення цілей у всіх аспектах діяльності підприємства. Розроблений американськими вченими Р. Капланом та Д. Нортонем у 1990 році, він є комплексним засобом управління структурою капіталу підприємства.

ЗСП базується на чотирьох перспективах: фінансовій, клієнтській, внутрішніх бізнес-процесах та навчанні та розвитку. Це дозволяє охопити як речовий, так і фінансовий склад капіталу, а також врахувати важливий аспект інтелектуального капіталу.

Використання ЗСП в управлінні структурою капіталу дозволяє перетворити стратегічні цілі на конкретні показники, що дозволяє керівництву приймати рішення щодо оптимізації взаємозв'язків між різними компонентами капіталу. Це сприяє покращенню внутрішніх бізнес-процесів та досягненню успіху для клієнтів і власників підприємства. Результатом побудови ЗСП є стратегічна карта (рис. 3.2.), яка описує стратегію у вигляді набору стратегічних цілей та причинно-наслідкових зв'язків між ними.

Процес розроблення збалансованої системи показників розпочинається з визначення конкретних стратегічних цілей підприємства в контексті управління структурою капіталу. Один з ключових показників, що визначає оптимальність сформованої структури капіталу, - це зростання вартості підприємства. Стратегічна карта управління структурою капіталу з метою підвищення вартості підприємства дозволяє контролювати показники, які сприяють досягненню стратегічної мети.

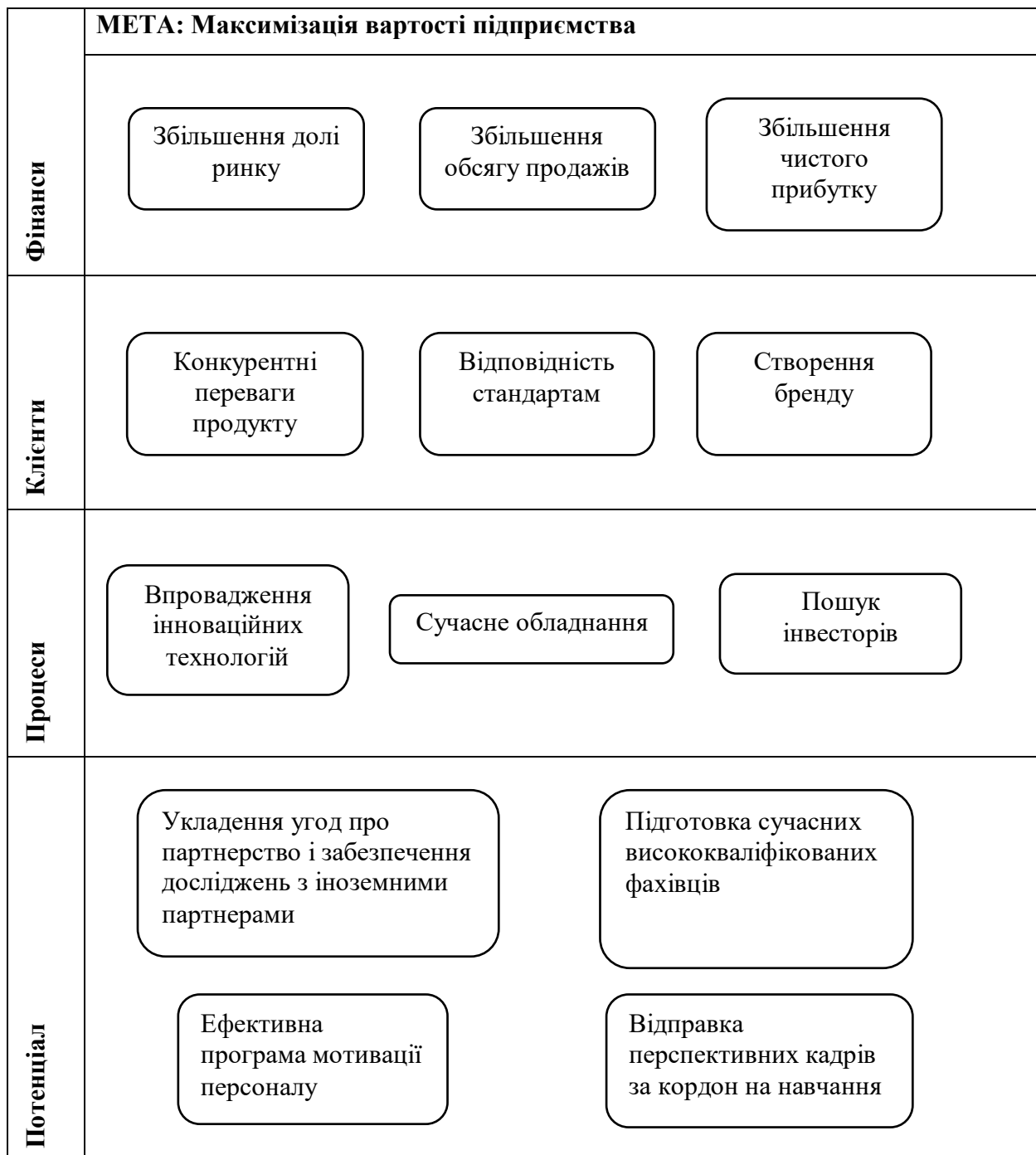


Рис. 3.2. Стратегічна карта управління структурою капіталу підприємства

Примітка: Складено автором

Стратегічно орієнтований підхід до управління структурою капіталу підприємства відіграє важливу роль, оскільки завдяки йому фінансовим менеджерам надається можливість відстежувати шлях досягнення

стратегічних цілей у всіх аспектах діяльності, включаючи фінансову підсистему, маркетингову політику, виробництво та розвиток інтелектуального капіталу. Ця модель системного підходу є актуальною для управління структурою капіталу, особливо з урахуванням умов нестабільності та невизначеності економічного середовища країни. Велику увагу слід приділити підсистемі ризик-менеджменту, яка є критичною для ефективного управління капіталом, оскільки допомагає виявляти та зменшувати ризики, пов'язані зі змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства.

Таблиця 3.2 – Запропоновані заходи, щодо вдосконалення стратегії залучення капіталу ТОВ «Нейл»

Рекомендовані заходи	Методи здійснення заходів	Цілі, що досягаються	Показники ефективності, що характеризують результат
Розробка загальної стратегії залучення капіталу	Проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, визначення стратегічних цілей та завдань, розробка конкретних стратегічних заходів	– Забезпечення логічного та системного підходу до залучення капіталу	– Збільшення обсягу залученого капіталу – Зниження ризиків фінансових втрат – Підвищення конкурентоспроможності компанії
Вдосконалення комунікації між керівництвом та персоналом щодо стратегії залучення капіталу	Організація регулярних нарад, брифінгів, тренінгів з керівництва з метою відкритого спілкування та роз'яснення стратегічних планів, впровадження ефективних комунікаційних каналів	– Забезпечення зрозуміння всіма працівниками стратегічних цілей компанії – Підвищення мотивації персоналу до активної участі у залученні капіталу	– Зниження кількості непорозумінь та конфліктів між персоналом – Підвищення рівня зацікавленості персоналу в успіхах компанії

Продовж. Табл. 3.2.

Створення механізмів для моніторингу та оцінки ефективності стратегії залучення капіталу	Розробка системи ключових показників ефективності (КРІ), впровадження програмного забезпечення для автоматизації моніторингу та звітності, організація регулярних аудитів та оцінок результатів	– Забезпечення своєчасного виявлення та коригування проблем у стратегії залучення капіталу – Оцінка відповідності результатів до стратегічних цілей компанії	– Збільшення точності та достовірності інформації про ефективність стратегії – Підвищення рівня адаптивності до змін у зовнішньому середовищі
--	---	---	--

Запропоновані заходи сприятимуть удосконаленню роботи підприємства шляхом формування його стратегії залучення капіталу.

3.2. Обґрунтування залучення капіталу ТОВ «Нейл» за допомогою процесу злиття

У світлі останніх подій у сфері бізнесу, українська компанія ТОВ «Нейл» стала центром уваги через оголошення про намір її придбання групою ТАС, яка діє під керівництвом відомого українського підприємця Сергія Тігіпка. Після ретельного аналізу Антимонопольний комітет надав дозвіл на цю концентрацію, визнаючи її відповідною законодавству. Таке рішення сприймається як значний крок у розвитку обох компаній та може мати серйозний вплив на ринок виробництва цвяхів в Україні.

Антимонопольний комітет дозволив ТОВ «Дніпрометиз ТАС» Сергія Тігіпка придбати Хмельницьку компанію «Нейл», одного з найбільших виробників цвяхів в Україні. Таке рішення регулятор ухвалив на своєму засіданні 28 грудня.

Група ТАС повідомила про намір придбати Нейл ще на початку 2022 року, да початку повномасштабного вторгнення Росії. «Купівля підприємства з виготовлення цвяхів, що займає понад 30% всього ринку, дозволить групі ТАС зміцнити свої позиції у промисловому сегменті та посилить її синергію

з потужностями ПрАТ «Дніпрометиз», – пояснювала тоді група. Дніпрометиз – найбільший виробник дроту та секційних огорож в Україні, він також випускає цвяхи, сітки, зварювальні електроди тощо».

За даними Contr Agent, зараз Тігіпко контролює 20% ТОВ «Нейл» через ТАС Ессет Менеджмент, тоді як решта 80% через КУА «Темп» – у громадянина Кіпру Апостолоса Мастроміхаліса. Для того, щоб оформити на себе контроль мажоритарної частки – понад 50%, Тігіпкові потрібен був дозвіл Антимонопольного комітету.

Під час оцінки заявленої концентрації комітет виявив підстави для заборони угоди через загрозу негативного впливу на конкуренцію, «зокрема на ринку будівельних цвяхів та на ринку дроту сталевого низько вуглецевого загального призначення термічного не обробленого без покриття».

Дніпрометиз висловив готовність взяти на себе зобов'язання, які, на його думку, усунуть негативний вплив концентрації, і після цього АМКУ погодив концентрацію.

«Надано дозвіл на придбання ТОВ «Дніпрометиз ТАС» частки у статутному капіталі ТОВ «Нейл», що забезпечує перевищення 50 відсотків голосів у вищому органі правління товариства", – йдеться в повідомленні.

Проведемо оцінку привабливості та конкурентоспроможності ринку для розуміння чіткого розуміння залучення капіталу.

Вихідні дані для оцінки привабливості ринку та конкурентоспроможності ТОВ «Нейл» представлені у табл. 3.3 та табл. 3.4.

Таблиця 3.3. – Оцінка привабливості ринку метизів

Позиція в конкурентній боротьбі	Важливість компоненти	Оцінка компоненти за 5-ти бальною шкалою					Результат	Координата
		1	2	3	4	5		
Відносна позиція на ринку	4	-	-	-	-	X	20	-
Відносний потенціал виробництва	2	-	-	-	X	-	8	-
Відносний потенціал інновацій	3	X	-	-	-	-	3	-
Відносна кваліфікація працівників та керівників	3	-	X	-	-	-	6	-
Разом	12	-	-	-	-	-	37	3

Примітка. Складено автором.

Таблиця 3.4 – Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Нейл»

Привабливість ринку	Важливість компоненти	Оцінка компоненти за 5-ти бальною шкалою					Результат	Координата
		1	2	3	4	5		
Зростання ринку та його потенціал	4	-	-	-	X	-	16	-
Якість ринку	2	X	-	-	-	-	2	-
Конкурентна ситуація	3	-	X	-	-	-	6	-
Ситуація в зовнішньому середовищі	3	-	-	X	-	-	9	-
Разом	12	-	-	-	-	-	33	2,75

Примітка. Складено автором.

Дані параметри розраховуються методом експертних оцінок. Тобто кожному параметру присвоюється певна оцінка, яка характеризує важливість цієї компоненти для ТОВ «Нейл».

Далі експерти проставляють свої оцінки виконання даних компонент на підприємстві за 5-ю шкалою.

Для отримання координат, помножуємо важливість компоненти на присвоєну їй оцінку експертів. Будуємо систему координат, в якій по вертикалі привабливість ринку, а по горизонталі оцінка конкурентоспроможності підприємства і знаходимо до якого квадранту належить ТОВ «Нейл» і які дії слід приймати (рис. 3.3).

Згідно результатів, об'єкту дослідження підходить стратегія «Обмежені інвестиції» - необхідність захищати своє положення на ринку. Дана стратегія передбачає зміцнення позицій організації в сегментах з хорошим прибутком і там, де бар'єри для входу конкурентів можуть зберігатися і тоді, коли позиція зміщується в ті сегменти, де витрати перевищують дохід.

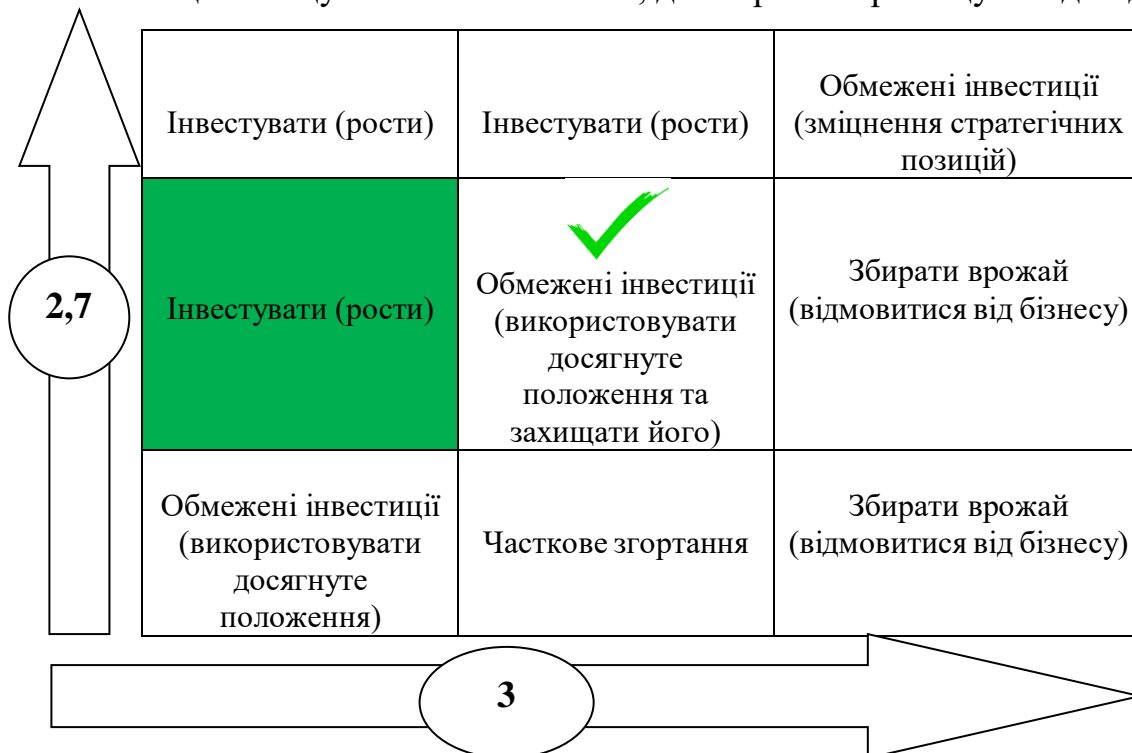


Рис. 3.3. Матриця General Electric – McKinsey ТОВ «Нейл»

Примітка: Складено автором

Таблиця 3.5 – Конкурентоспроможність підприємства

Показники	Вагомість	Оцінка	Зважена оцінка
Відносна частка	0,3	65	19,5
Ширина і глибина пропонованої продукції	0,10	40	4
Охоплення дистриб'юторської мережі	0,05	15	0,75
Місцезнаходження	0,1	20	2
Досвід у бізнесі	0,25	75	18,75
Якість продукції	0,20	82	16,4
Разом	1	-	61,4

Тепер, перевіримо, яку стратегію слід обрати згідно матриці Shell/DPM, адже вона вважається більш досконалою за попередні, тому що враховує більшу кількість параметрів для оцінки конкурентоспроможності бізнесу та привабливості галузі так ефективного управління залучення капіталу. Наступною ланкою, стане матриця SHELL/DPM, яка має аналогічну схему побудови, про те має низку інших показників для визначення стратегії. Конкурентоздатність підприємства оцінімо за вихідними даними у табл. 3.5 та 3.6.

Отже, матриця Shell/DPM підтверджує всі вищенаведені висновки і згідно її результатів, також необхідно обирати стратегію «Продовжувати бізнес з обережністю», тобто захищати свої позиції. Тобто, ТОВ «Нейл» займає середні позиції в галузі з середньою привабливістю. Ніяких особливих сильних сторін або можливостей додаткового розвитку в організації не існує; ринок росте повільно, повільно знижується середньогалузева норма прибутку.

На основі проведених аналізів, визначення стадії життєвого циклу ТОВ «Нейл», підсумовуючи можна зробити висновок, що даному підприємству для поліпшення свого становища та для ефективного управління залученням капіталу необхідно обрати стратегію диверсифікації. Реалізація стратегії диверсифікації означає освоєння нового напрямку діяльності, нового ринку.

Таблиця 3.6 – Привабливість сфери діяльності

Показники	Вагомість	Оцінка	Зважена оцінка
Темпи росту галузі	0,05	40	2
Відносна галузева норма прибутку	0,1	63	6,3
Ціна	0,2	70	14
Прихильність клієнтів до інших виробників	0,05	45	2,25
Значення конкуренції	0,2	52	10,4
Бар'єри входження у галузь	0,2	33	6,6
Вплив держави	0,10	56	5,6
Вплив міжнародних факторів	0,10	58	5,8
Разом:	1	-	52,95

За результатами, отриманими за методом експертних оцінок, знов будуємо систему координат (рис.3.4).



Рис. 3.4. Матриця Shell/DPM ТОВ «Нейл»

Примітка: Складено автором

У відповідь на цю новину, на сайті компанії «Дніпрометиз» вже з'явилася продукція «Нейл». Це означає, що злиття між цими двома виробниками може відкрити нові можливості на ринку та змінити динаміку

конкуренції. Інтеграція продуктів «Нейл» у каталог «Дніпрометиз» може посилити їхню позицію та розширити асортиментну лінійку, що сприятиме збільшенню конкурентоспроможності обох компаній на ринку будівельних матеріалів і головне сприятиме залучення нового капіталу, яке там необхідне для підприємства.

Злиття ТОВ «Нейл» і «Дніпрометиз» може вплинути на процеси залучення капіталу обох компаній. По-перше, об'єднання може збільшити інтерес інвесторів, оскільки об'єднана компанія стане більш привабливою через збільшення ринкової частки і потенціал для масштабування. Це може відкрити нові джерела фінансування для подальшого розвитку бізнесу.

По-друге, злиття може створити нові можливості для залучення капіталу шляхом спільного виготовлення інноваційних продуктів або розробки нових технологій. Інвестори можуть бути зацікавлені в фінансуванні таких проектів через їхній потенціал для збільшення прибутковості і конкурентоспроможності компанії на ринку.

Злиття також може створити можливості для залучення капіталу через фінансові інструменти, такі як облігації або акції. Об'єднана компанія може мати кращий доступ до ринків капіталу і більшу віру від інвесторів, що може сприяти її фінансовій стійкості та здатності реалізувати стратегічні ініціативи.

У цілому, злиття ТОВ «Нейл» і «Дніпрометиз» може відкрити нові можливості для обох компаній у залученні капіталу і сприяти їхньому подальшому розвитку та росту.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі узагальнено теоретичні основи управління залучення капіталу в умовах динамічного бізнес-середовища і запропоновано вирішення науково-практичного завдання, яке полягає в удосконаленні процесу управління залученим капіталом згідно з вимогами менеджменту для підвищення рівня його формування та досягнення оптимальної структури.

Результати проведеного дослідження, а також реалізовані мета і завдання дають підстави сформулювати такі висновки.

1. Ефективне управління залученням капіталу вимагає наявності чіткої стратегії, яка враховує потреби бізнесу, ризики та можливості бізнес-середовища, а також враховує інтереси потенційних інвесторів чи кредиторів. Крім того, важливо мати добре структуровану фінансову звітність та плани використання залучених коштів, що підвищує впевненість потенційних інвесторів у підприємстві.

Залучення капіталу є складним процесом, який вимагає аналізу, планування та виконання з врахуванням конкретних умов і потреб підприємства. При цьому бізнес-середовище, яке включає економічні, політичні, соціокультурні та технологічні аспекти, впливає на процес залучення капіталу та його успішність.

Успішне залучення капіталу має важливе стратегічне значення для підприємства, оскільки воно дозволяє йому стимулювати зростання та підвищити конкурентоспроможність на ринку. Однак для успішного залучення капіталу необхідно аналізувати ризики та потенційні перешкоди, такі як економічні, політичні, соціокультурні та технологічні фактори.

2. Залучення капіталу на виробничі підприємства вимагає системного та добре продуманого підходу. Ось декілька методичних підходів, які можна використовувати:

– Створення бізнес-плану: Підприємство повинно розробити докладний бізнес-план, який включає аналіз ринку, стратегію продажів, прогностичні фінансові показники та потреби в капіталі. Цей план допоможе зрозуміти, скільки капіталу потрібно та як його залучити.

– Вибір оптимальних джерел фінансування: Виробниче підприємство може залучати капітал через різноманітні джерела, такі як банківські кредити, видача облігацій, емісія акцій, венчурне фінансування тощо. Методичний підхід полягає в аналізі різних варіантів та виборі найбільш підходящого для конкретної ситуації.

– Оцінка ризиків: Необхідно провести детальний аналіз ризиків, пов'язаних з кожним джерелом капіталу та з реалізацією проекту в цілому. Це допоможе зрозуміти потенційні загрози та прийняти заходи щодо їх управління.

– Створення привабливих умов для інвесторів: Важливо створити привабливі умови для потенційних інвесторів, щоб залучити їхній капітал. Це може включати чітке визначення потенційних вигод для інвесторів, розробку детальної стратегії використання капіталу та забезпечення прозорості та ефективного управління.

– Контроль та звітність: Після залучення капіталу важливо забезпечити його ефективне використання та відстеження результатів. Регулярний контроль фінансових показників та звітність перед інвесторами допоможе зберегти їхню довіру та підтримку.

3. Аналізуючи дані табл. 2.1 можна відмітити, що з кожним роком власний капітал невеликими кроками зростає, з 2020 по 2021 рік він зріс на 6,7% наступного ж року на 6,8% ми можемо побачити це на рисунку 2.1.

Також ми можемо спостерігати те що вартість основних засобів коливалась за останні 3 роки, але в 2022 зменшилась на 16,5% у відсотковому вираженні в порівнянні з 2021.

Підприємство трохи знижувало залучений капітал у 2021 році, але в 2022 цей показник зріс майже на 44%.

Вартість оборотних активів поступово збільшувалась в періоді з 2020 по 2022 роки на майже 2% і в кількісному значенні на 1032,2 тис. грн, але на відмінну від попереднього показника, в 2022 році був великий приріст на 17267,8 тис. грн, тобто на 32% в порівнянні з 2021.

Наступний показник фондоозброєності різко скоротився в 2022 році, хоча в період з 2020 по 2021 збільшився всього на одиницю, а в 2022 спав майже на 7, це можна побачити на рисунку 2.3.

4. Коефіцієнт співвідношення позичкових коштів підприємства ТОВ «Нейл» свідчить, що на кінець року на кожну гривню вкладених в активи власних коштів підприємства залучило 93 коп. позичкових коштів. Це свідчить про те, що підприємство втрачає фінансову стійкість в порівнянні з 2021 роком залучаючи більше коштів від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами за 2021 і 2022 демонструє позитивну динаміку, адже при оптимальному значенні 0.6 - 0.8 ми маємо в середньому за три досліджувані роки більше 1.

СЗГ1 знаходиться в зоні із високою конкурентоздатністю та середньою привабливістю. Відповідно, СЗГ1 потребує подальшої підтримки та розвитку існуючої стратегічної програми.

Керівництву підприємства потрібно залучати інвестування і збільшувати збут, оскільки дана СЗГ домінуюча.

ТОВ «Нейл» найбільше залежить від економічних чинників, менш залежним від політико-правових і технологічних чинників та слабо залежним від соціокультурних чинників (це можна спостерігати в розділі 2.2., при проведенні PEST-аналізу

5. Формування стратегії управління залученням капіталу для ТОВ «Нейл» потребує виваженого підходу, що враховує конкретні цілі компанії, її поточний стан, ринкові умови та інші фактори.

Розроблені тактики вирізняються вибором складової, до рівня ефективності функціонування якої слід прямувати іншим складовим капіталу, спрямованістю зміни рівня узгодженості та впливом на загальний рівень ефективності функціонування капіталу ТОВ «Нейл»; є дієвим інструментом тактичного управління капіталом підприємства в короткостроковому періоді та виступають основою для формування стратегій розвитку ТОВ «Нейл».

Результатом побудови ЗСП є стратегічна карта (рис. 3.2.), яка описує стратегію у вигляді набору стратегічних цілей та причинно-наслідкових зв'язків між ними.

6. Злиття ТОВ «Нейл» і «Дніпрометиз» може вплинути на процеси залучення капіталу обох компаній. По-перше, об'єднання може збільшити інтерес інвесторів, оскільки об'єднана компанія стане більш привабливою через збільшення ринкової частки і потенціал для масштабування. Це може відкрити нові джерела фінансування для подальшого розвитку бізнесу.

По-друге, злиття може створити нові можливості для залучення капіталу шляхом спільного виготовлення інноваційних продуктів або розробки нових технологій. Інвестори можуть бути зацікавлені в фінансуванні таких проектів через їхній потенціал для збільшення прибутковості і конкурентоспроможності компанії на ринку.

Злиття також може створити можливості для залучення капіталу через фінансові інструменти, такі як облігації або акції. Об'єднана компанія може мати кращий доступ до ринків капіталу і більшу віру від інвесторів, що може сприяти її фінансовій стійкості та здатності реалізувати стратегічні ініціативи.

У цілому, злиття ТОВ «Нейл» і «Дніпрометиз» може відкрити нові можливості для обох компаній у залученні капіталу і сприяти їхньому подальшому розвитку та росту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мельник М. І. Теоретико-методологічні підходи дослідження бізнес-середовища // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Структурна трансформація територіальних суспільних систем (зб. наук. пр.). Вип. 5 (67), Редкол.: відп. ред. д.е.н., проф. Є.І. Бойко. Львів: НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2007. С. 423-436.
2. Мельник М. І. Класифікація бізнес середовища: системний підхід. Регіональна економіка. 2008. № 2. С. 251-260.
3. Візник Ю. Я., Скриньовський Р.М., Процюк Т.Б. Діагностика бізнес-середовища підприємства і роль неурядових організацій щодо запобігання та протидії корупції у сфері оподаткування. Бізнесінформ. 2016. №1. С. 235-240.
4. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підручник кер. кол.авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. К. : КНЕУ, 2008. 536 с.
5. Пилипенко О., Соколова Е. Методичні підходи до оцінки і оптимізації структури капіталу підприємства. Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». 2016. Вип. 35.С. 97-114.
6. Крамаренко Г.О., Чона О.Є. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 520 с.
7. Катан Л.І., Бровко Л.І., Дуброва Н.П., Бондарчук Н.В. Фінансовий менеджмент. Суми: «Довкілля», 2009. 184 с.
8. Стемблевська О.Г. Сучасні методи та методики управління капіталом підприємства. URL: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm>. (дата звернення: 29.12.2023).
9. Макаровська Т.П. Економіка підприємства: [навч.посіб.]. вид-во: МАУП, 2007. 304 с.
10. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навч.посіб.]. вид-во: КНЕУ, 2008. 520 с.
11. Кобилянська Л. М. Сучасне бізнес-середовище для підприємств

малого та середнього бізнесу в Україні. Фінансово-економічне та обліково-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності: збірник тез доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції, Черкаси, 20-21 квітня 2016 р. Черкаси: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2016. С.243-245.

12. Грінченко В.О. Концептуальні засади оптимізації структури капіталу українських підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 8. С. 97–100.

13. Теплова Т.В. Корпоративные финансы: ученик. М.: Издательство Юрайт, 2013. 655 с.

14. Матвійчук Л.О. Формування та оптимізація структури капіталу в системі фінансової безпеки підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / Л.О. Матвійчук. Хмельницький, 2011. 20 с.

15. Подольська, В. О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: Центр навч. л-ри, 2010. 488 с.,

16. Хом'як С.Г. Диспропорції в структурі капіталу підприємства та їх вплив на фінансові показники роботи підприємств. Молодий вчений. 2017. №8 (48). С. 441-445.,

17. Овсійчук М.Ф., Сидельникова Л.Б. Фінансовий менеджмент: методи інвестування капіталу. К.: Либіль, 2008. 525 с.

18. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. М. : Изд-во «Омега-Л» : ООО «Эльта», 2011. 768 с.

19. Боди З., Мертон Р. Финансы. Учебник. М.: Изд-во Вильямс, 2012. 592 с.

20. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту. Навч.посібник. Київ: Центр навчальної літератури. 2008. 560 с.

21. Масюк Ю. В., Бровко Л.І. Особливості оптимізації управління капіталом в умовах кризи. Науковий вісник Ужгородського університету.

2011. Спецвипуск 33. Ч. 2. С. 181–185.

22. Воробйов Ю.М. Формування власного фінансового капіталу підприємства. Фінанси підприємств. 2008. №6. 332 с.

23. Золотаренко В. О. Функціонально-структурна модель управління структурою капіталу підприємства. Управління розвитком. 2011. № 1(98). С. 147–150.

24. Сініцин О.О. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу. Ефективна економіка. 2014. № 9. С. 1–3.

25. Блонська В. І. Діагностика управління капіталом підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.11. С. 252–258.

26. Городня Т.А., Стефанюк О.Р. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. Вип. 18.10. С.250–253.

27. Анісімова О. М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2013. № 2. С. 19-24.

28. Семенов А. Г. Побудова моделі ефективного управління структурою капіталу підприємства. Вісник Запорізького національного університету. 2010. № 2(6). С. 78–83.

29. Krush P., Mastjuk D. (2015) Evoljucija teoretychnykh pidkhodiv vyznachennja sutnosti kapitalu pidpryjemstva [Evolution of theoretical approaches to determining the essence of enterprise capital]. Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine “Kyiv Polytechnic Institute”, vol. 12, pp. 198–206.

30. Semenov Gh., Jusypchuk L. (2014) Osoblyvosti formuvannja kapitalu pidpryjemstva [Features of enterprise capital formation]. Bulletin of Economic Science of Ukraine, vol. 1, pp. 110–114.)

31. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.

32. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін.; Зав ред. проф. Г.В. Митрофанова. – К.: Київ. нац. торг.- екон. Ун-т: 2002, - 301с.
33. Головка О. Г. Формування оптимальної структури капіталу підприємства. URL:<http://www.kpi.kharkov.ua/archive.pdf>. (дата звернення: 10.01.2024).
34. Холод З. М., Малярчук І.І. Формування капіталу підприємств видавничо-поліграфічного комплексу і відображення його у фінансовій звітності. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.3. С. 283–292.
35. Танащук К. О., Політова І.В. Середньозважена вартість капіталу підприємства та її складові. Труды Одесского политехнического университета. 2007. Вып. 2(28). С. 1–5.
36. Головка О. Г. Формування оптимальної структури капіталу підприємства. URL :<http://www.kpi.kharkov.ua/archive.pdf>. (дата звернення: 10.01.2024).
37. Даниленко О. А. Методичні підходи до оцінювання ефективності управління персоналом організації. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 6. С. 89–94.
38. Кармаза О. Інститут медіації: основні концепції розвитку. Підприємництво, господарство і право. 2017. № 2. – С. 24-28.
39. Крисько Ж.Л., Скишляк О.А. Важливість неформальних комунікацій в управлінні бізнесом. Інфраструктура ринку. Електронне наукове фахове видання. Випуск № 32. Одеса, 2019. С. 131-136. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/21.pdf
40. Тирпак І.В. Основи економіки та організації підприємництва. К.: Кондор, 2011. 284 с.
41. Методи підбору трудові ресурси: п'ять рекомендацій [Електронний ресурс] // «CIKAVOSTI». Пізнавальний інтернет журнал.– Режим доступу: <http://cikavosti.com>.

42. Копитова І. Оцінка оптимальності організаційної структури управління при зміні стратегії підприємства [Електронний ресурс] / І. Копитова // Ефективна економіка. – 2014. – № 5.– Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3056>.
43. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями / Г. В. Назарова. – Харків : ХДЕУ, 2017. – 408 с.
44. Никифоренко В. Г. Управління трудові ресурсиом: навч. посіб. / В. Г. Никифоренко. – Одеса: Атлант, 2021. – 275 с.
45. Аберніхіна І. Ефективність використання ресурсів підприємства: практичний аспект / А. Аберніхіна, І. Сокиринська // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2020. – №3. – С. 171–184.
46. Аберніхіна І. Ефективність використання ресурсів підприємства: практичний аспект / А. Аберніхіна, І. Сокиринська // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2020. – №3. – С. 171–184.
47. Вплив війни в Україні на ринок піддонів [Електронний ресурс] / Logistics in Ukraine. – Режим доступу: Вплив війни в Україні на ринок піддонів ЄС | Logistics in Ukraine (logistics-ukraine.com).
48. Гетьман О.О. Економіка підприємства. навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
49. Бердар М.М. Управління ресурсним забезпеченням підприємства в сучасних умовах / М.М. Бердар // Інтелект ХХІ. – №1. – С. 31–36.
50. Абушов Т.А. Сутність та зміст нематеріальних ресурсів сучасного підприємства [Електронний ресурс] / Т.А. Абушов // Економіка та суспільство. – 2022. – №46. – Режим доступу: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2082/2010>.

ДОДАТКИ
ДОДАТОК А1

Таблиця 1. - Динаміка обсягу капіталу ТОВ «Нейл»

Показник	Одиниця виміру	Рік			Темп зростання, %	
		2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021
Власний капітал	тис. грн	36629	39097,5	41764,9	106,74	106,82
Залучений капітал		27611	27171,5	39002,9	98,41	143,54
Середньорічна вартість основних засобів		11380	11532,2	9626,7	101,34	83,48
Середньорічна вартість оборотних активів		52753	53785,2	71053	101,96	132,11
Фондоозброєність	тис. грн/особу	48,84	49,71	42,98	101,78	86,46

ДОДАТОК А2

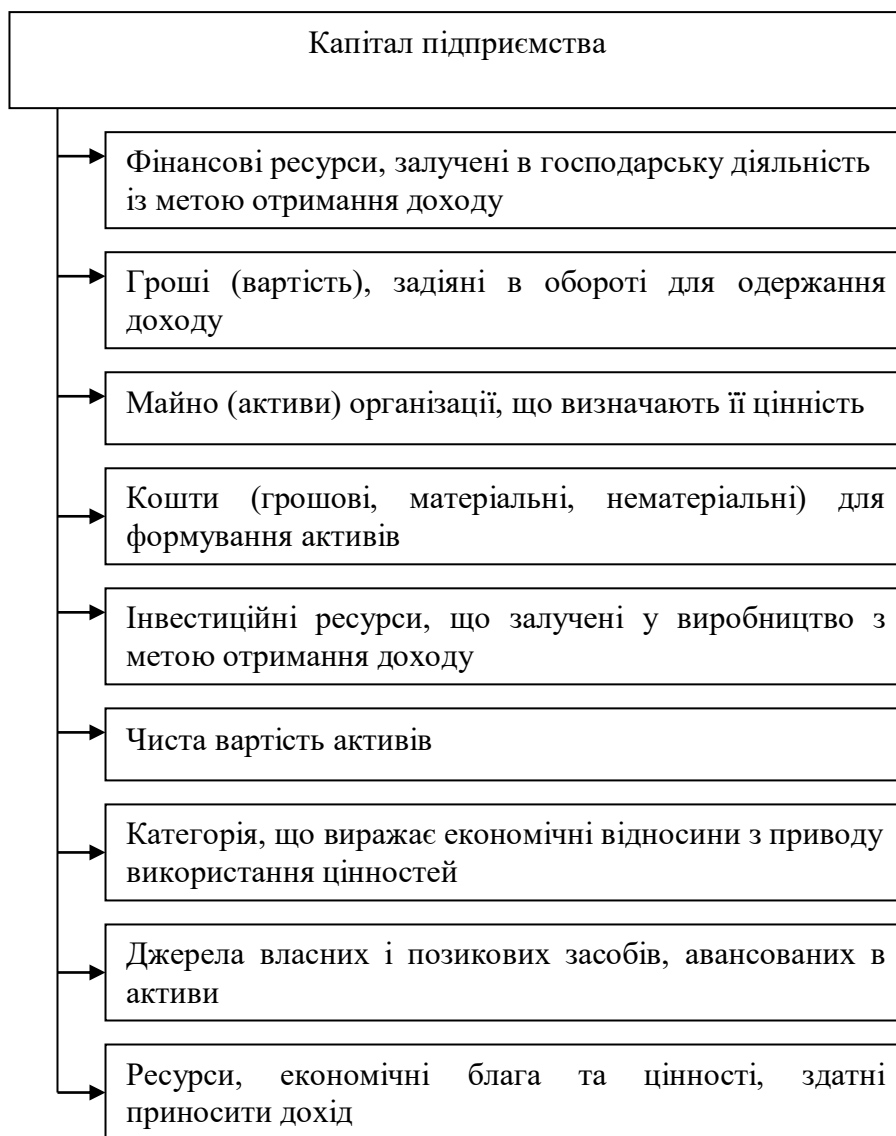


Рисунок 1. – Аналіз дефініцій «капітал підприємства»

ДОДАТОК АЗ

Таблиця 2 – Формування капіталу підприємства

Напрямы аналізу	Сутність	Напрями використання
Потреба в капіталі	Ґрунтується на потребі в оборотних і необоротних активах	Формування активів підприємства
Склад капіталу	Сукупність створюючих елементів	Забезпечення господарської діяльності підприємства
Структура капіталу	Співвідношення власного і позичкового капіталу	Забезпечення фінансової діяльності підприємства
Джерела додаткового капіталу	Може бути реалізовано за допомогою збільшення власником підприємства його первинних інвестицій, або фінансуванням із зовнішніх джерел	Необхідні при зростанні масштабів діяльності, збільшенні дебіторської заборгованості збільшенні об'ємів закупівель
Кінцева структура капіталу	Оптимальне співвідношення власного і позичкового капіталу підприємства	Досягнення мінімуму витрат на формування капіталу і максимуму ринкової вартості активів підприємства
Ступінь ефективного використання капіталу	Оцінка ефективності використання основного і оборотного капіталу	Забезпечення рентабельної діяльності підприємства
Фінансовий результат діяльності підприємства	Отримання підприємством максимального прибутку	Забезпечення добробуту менеджерів і акціонерів підприємства

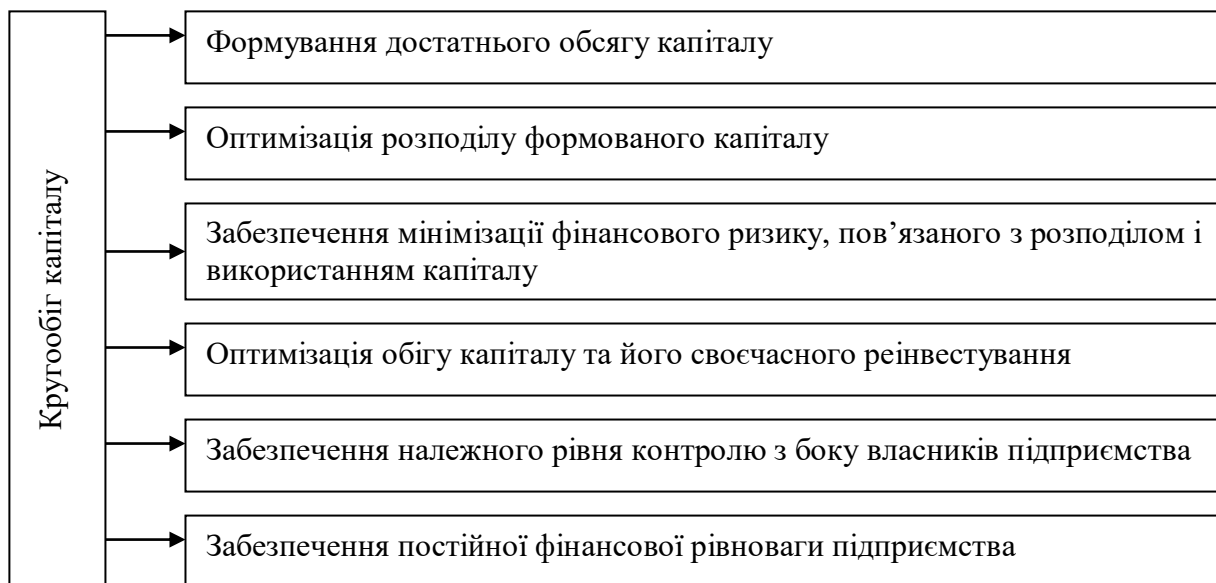
ДОДАТОК А4

Рисунок 2 – Сфери тактичного та стратегічного управління залученням капіталу підприємства

ДОДАТОК А5

Показники	Варіанти структур капіталу										
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	
1. Загальна сума капіталу, тис.грн	9539,2	9539,2	9539,2	9539,2	9539,2	9539,2	9539,2	9539,2	9539,2	9539,2	9539,2
2. Питома вага власного капіталу, %	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	
3. Питома вага залученого капіталу, %	90	80	70	60	50	40	30	20	10	0	
4. Коефіцієнт фінансового левериджу (р.3:р.2)	9,0	4,0	2,33	1,5	1,0	0,67	0,43	0,25	0,11	0	
5. Рівень дохідності активів, %	19,63	19,63	19,63	19,63	19,63	19,63	19,63	19,63	19,63	19,63	
6. Рівень % за кредит, частка одиниці	0,2	0,195	0,19	0,185	0,18	0,175	0,17	0,165	0,16	0	
7. Прибуток, тис.грн (р.1·р.5):100	1872,5	1872,5	1872,5	1872,5	1872,5	1872,5	1872,5	1872,5	1872,5	1872,5	
8. Сума відсотків за кредит, тис.грн (р.1*р.3·р.6):100	1717,1	1488,1	1268,7	1058,9	858,5	667,7	486,5	314,8	152,6	0	
9. Рівень податку на прибуток, частка одиниці	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	
10. Чистий прибуток, тис.грн (р.7-р.8)-р.9 · (р.7-р.8)	127,4	315,2	495,1	667,2	831,5	987,9	1136,5	1277,3	1410,3	1535,5	
11. Рентабельність власного капіталу, %	13,4	16,5	17,3	17,5	17,4	17,3	17,0	16,7	16,4	16,1	

Таблиця – Варіанти структур капіталу ТОВ «Нейл»

